PSICOLOGÍA OSCURA

6 LIBROS EN 1

Introducción a la Psicología, Cómo Analizar a las Personas, Manipulación, Persuasión, Secretos de la Psicología Oscura, Inteligencia Emocional y TCC, Abuso Emocional y Narcisista

AMAZON.COM BEST SELLER ENGLISH VERSION

BENEDICT GOLEMAN

1 INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA

2 CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS
CON PSICOLOGÍA OSCURA

3 MANIPULACIÓN Y PSICOLOGÍA OSCURA

4 SECRETOS DE
LA PSICOLOGÍA OSCURA

5 INTELIGENCIA EMOCIONAL Y
TERAPIA COGNITIVO-CONDUCTUAL (TCC)

6 RECUPERACIÓN DEL ABUSO
EMOCIONAL Y NARCISISTA

PSICOLOGÍA OSCURA

6 LIBROS EN 1

Introducción a la Psicología, Cómo Analizar a las Personas, Manipulación, Persuasión, Secretos de la Psicología Oscura, Inteligencia Emocional y TCC, Abuso Emocional y Narcisista

BENEDICT GOLEMAN

Copyright 2021 por BENEDICT GOLEMAN - Todos los derechos reservados.

Este contenido se ofrece con el único propósito de proporcionar información relevante sobre un tema específico para el que se han hecho todos los esfuerzos razonables para garantizar que sea preciso y coherente. Sin embargo, al comprar este libro, usted acepta que el autor, así como la editorial, no son de ninguna manera responsables de los temas tratados en él y que cualquier recomendación o sugerencia es para fines de entretenimiento y se basa en su propia experiencia y estudios a lo largo de los años. Se recomienda consultar siempre a un profesional antes de poner en práctica cualquiera de los consejos o técnicas que se exponen.

Se trata de una declaración jurídicamente vinculante que es considerada válida y justa tanto por el Comité de la Asociación de Editores como por el Colegio de Abogados de Estados Unidos y que debe considerarse jurídicamente vinculante dentro de este país.

La reproducción, transmisión y duplicación de cualquiera de los contenidos aquí encontrados, incluyendo cualquier información específica o ampliada, se realizará como un acto ilegal independientemente de la forma final que adopte la información. Esto incluye las versiones copiadas de la obra, tanto físicas como digitales y de audio, a menos que se cuente con el consentimiento expreso de la editorial. Quedan reservados todos los derechos adicionales.

Además, la información que se encuentra en las páginas que se describen a continuación se considerará exacta y veraz a la hora de relatar los hechos. Por lo tanto, cualquier uso, correcto o incorrecto, de la información proporcionada dejará al editor libre de responsabilidad en cuanto a las acciones realizadas fuera de su ámbito directo. En cualquier caso, no hay ninguna situación en la que el autor original o la editorial puedan ser considerados responsables de ninguna manera por cualquier daño o dificultad que pueda resultar de cualquier información discutida aquí.

Además, la información contenida en las páginas siguientes tiene únicamente fines informativos, por lo que debe considerarse universal. Como corresponde a su naturaleza; se presenta sin garantía de su validez prolongada ni de su calidad provisional. Las marcas comerciales que se mencionan se hacen sin el consentimiento por escrito y no pueden considerarse en modo alguno como un respaldo del titular de la marca.

Índice de Contenidos

INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA

- Introducción
- Capítulo 1: Breve Historia de la Psicología
  - **El Antiguo Pensamiento Psicológico**
  - **La Filosofía de la Mente**
  - **De lo Filosófico a lo Científico**
  - **La Difusión de la Psicología**
  - **El Auge del Psicoanálisis**
- Capítulo 2: ¿Qué es la Psicología?
  - **El Estudio de la Mente**
  - **La Perspectiva Biológica**
  - **La Perspectiva Psicodinámica**
  - **La Perspectiva del Comportamiento**
  - **La Perspectiva Cognitiva**
  - **La Perspectiva Humanista**
- Capítulo 3: Inteligencia Emocional y Psicología
  - **Definir la Inteligencia Emocional**
  - **Los Pilares de la Inteligencia Emocional**
  - **Emociones e Inteligencia Emocional**
  - **Inteligencia Emocional y Empatía**
  - **Inteligencia Emocional y Comunicación**
- Capítulo 4: Emociones y Estado Psicológico
  - **El Propósito de las Emociones**
  - **La Causa de las Emociones**
  - **Las Emociones Universales**
  - **Emociones, Estados de Animo y Sentimientos**

Capítulo 5: Gestión de los Pensamientos y Regulación de las Emociones

Cuando los Pensamientos Requieren Gestión

Gestionar los Pensamientos

Gestionar los Pensamientos con Inteligencia Emocional

Regulación Emocional

Gestionar los Pensamientos y los Sentimientos

Regulación Emocional

Capítulo 6: Los Principios de la Psicología y sus Relaciones

La Psicología de las Relaciones

Relaciones Saludables

Reciprocidad y Relaciones

Compromisos y Relaciones

Expectativas y Relaciones

Capítulo 7: La Psicología del Éxito

Cómo Definir el Éxito por sí Mismo

Psicología del Éxito e Inteligencia Emocional

Construir la Inteligencia Emocional

Desarrollar la Inteligencia Emocional para el Liderazgo

Capítulo 8: Utilizar la Psicología para Combatir la Procrastinación

El Problema de la Procrastinación

Por qué la Gente Procrastina

Cómo Vencer la Procrastinación con la Psicología

Visualice su Futuro

Rendición de Cuentas

Sobornos

Conclusión

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS CON LA PSICOLOGÍA OSCURA

Introducción

Capítulo 1: Análisis de las Personas

¿Por qué Analizar a las Personas?

Cómo Analizar a las Personas

¿Cuándo Analizar a las Personas?

Capítulo 2: Tipos de Personalidad

¿Qué es la Personalidad?

Por qué la Personalidad es Importante

Indicador de Tipo Myers-Briggs

Identificación de los Tipos de Personalidad

Capítulo 3: Comunicación Verbal y no Verbal

Comunicación

Comunicación Verbal

Comunicación no Verbal

Capítulo 4: Leer el Lenguaje Corporal

Kinestesia

Percepción Ocular

Háptica

Proxémica

Capítulo 5: Falsificación del Lenguaje Corporal

El Poder del Lenguaje Corporal

¿Por qué Falsificar?

Cómo Controlar su Lenguaje Corporal

Identificar a los Demás Falsificar su Lenguaje Corporal

Capítulo 6: Cómo Detectar la Mentira

Engano

Tipos de Engaño

Señales de Engaño

Identificar el Engaño

Por qué se Utiliza el Engaño

Capítulo 7: Psicología Oscura

¿Qué es la Psicología de la Oscuridad?

La Tríada Oscura

¿Por qué Utilizar la Psicología Oscura?

Capítulo 8: La Psicología Oscura y la Mente

Cómo Funciona la Psicología Oscura

Ejemplo 1: Control Mental con Psicología Oscura

Ejemplo 2: Ventas con Persuasión Oscura

Ejemplo 3: Manipulación Emocional con Psicología Oscura

Capítulo 9: Analizar el Lenguaje Vorporal con la Psicología Oscura

Análisis con Psicología Oscura

Reflejando

Entender y Analizar el Lenguaje Corporal para Influir

Capítulo 10: Efectos de la Psicología Oscura

Psicología Ética de la Oscuridad

Señales de Manipulación

Psicología Oscura Maliciosa

Psicología Oscura Benévola

Conclusión

MANIPULACIÓN Y PSICOLOGÍA OSCURA

Introducción

Capítulo 1: ¿Qué es la Manipulación?

Manipulación

El Proceso de Manipulación

Tácticas de Manipulación

Técnicas de Manipulación

Capítulo 2: Cuándo y por qué Utilizar la Manipulación

¿Quién Manipula?

¿Por qué Manipular?

Cuando se Produce la Manipulación

Capítulo 3: El Poder de la Persuasión

¿Qué es la Persuasión?

Persuasión vs. Manipulación

Utilizar la Persuasión

La Persuasión en el Mundo

Capítulo 4: Técnicas de Control Mental con Persuasión

Principios de la Persuasión

Retórica

Capítulo 5: Cómo Influir en los Demás con la Ciencia de la Psicología Persuasiva

Psicología de la Persuasión e Influencia

Crear un llamamiento a las Necesidades

Palabras Cargadas

Sesgos de Anclaje

Pregunte Primero qué Puede Hacer por la Otra Persona

Capítulo 6: ¿Qué es la PNL?

Programación Neurolingüística

Las Claves de la PNL

La Historia de la PNL

Capítulo 7: Principios Básicos de la PNL para Mejorar la Vida

Conozca su Resultado

Actuar

Agudeza Sensorial

Flexibilidad de Comportamiento

Capítulo 8: Control Mental con PNL

PNL para Controlar Mentes

Reflejando

Anclaje

Ritmo y Liderazgo

Aprender a Leer el Lenguaje Corporal

Capítulo 9: Mejorar la Capacidad de Comunicación

Establecer Contacto Visual

Escuchar con Eficacia

Lenguaje Corporal de Confianza

Capítulo 10: PNL para una Vida Exitosa

Disociación

Reencuadre de Contenidos

Anclarse a sí Mismo

Conclusión

SECRETOS DE LA PSICOLOGÍA OSCURA

Introducción

Capítulo 1: Psicología Oscura

Definición de la Psicología Oscura

La Historia de la Psicología Oscura

Capítulo 2: El Lado Oscuro de la Personalidad

Una Nota Sobre la Empatía

Maquiavelismo

Narcisismo

Psicopatía

Sadismo

Personalidades Oscuras y Abusos

Capítulo 3: Manipulación

Definición de la Manipulación

Uso de la Manipulación

Reconocer al Manipulador

Defenderse de la Manipulación

Capítulo 4: Técnicas de Manipulación para Controlar la Mente

Control Mental con Ideas Implantadas

Utilizar el Control Mental

Capítulo 5: El Poder de la Persuasión

¿Qué es la Persuasión?

Principios de la Persuasión

Retórica

Capítulo 6: Lavado de Cerebro

¿Qué es el Lavado de Cerebro?

¿Por qué Lavar el Cerebro?

Pasos Para el Lavado de Cerebro

Capítulo 7: Engaño

Definir el Engaño

Tipos de Engaño

Detectar el Engaño

Capítulo 8: Control Mental con PNL

¿Qué es el Procesamiento Neurolingüístico?

PNL para Controlar Mentes

PNL y Reflejar

PNL para Crear Anclas

PNL y Ritmo y Liderazgo

Capítulo 9: Hipnosis

Cómo Funciona la Hipnosis

¿Por qué Utilizar la Hipnosis?

Capítulo 10: Los Beneficios de la Psicología Oscura

¿Es la Psicología Oscura el Mal?

Razones Para Utilizar la Psicología Oscura

La Visión de la Psicología Oscura

Conclusión

INTELIGENCIA EMOCIONAL Y TERAPIA COGNITIVO-CONDUCTUAL (TCC)

Introducción

Capítulo 1: Inteligencia Emocional

¿Qué es la Inteligencia Emocional?

La Historia de la Inteligencia Emocional

Capítulo 2: El Propósito de la Inteligencia Emocional

La Inteligencia Emocional en la Vida Real

La Practicidad de la Inteligencia Emocional

Rasgos de la Inteligencia Emocional

Capítulo 3: Los Pilares de la Inteligencia Emocional

Conciencia de sí Mismo

Autogestión

Conciencia Social

Gestión de las Relaciones

Inteligencia Emocional y Empatía

Capítulo 4: La Inteligencia Emocional y el Narcisista

¿Qué es el NPD?

La Inteligencia Emocional y el Narcisista

Capítulo 5: Introducción a la Terapia Cognitivo-Conductual

¿Qué es la TCC?

Cómo Funciona la TCC

Por qué se Utiliza la TCC

Pensamiento Negativo y TCC

Capítulo 6: Terapia Cognitiva y Terapia Conductual

Entender la Terapia Cognitiva

Entender la Terapia Conductual

Cuando la Terapia Cognitiva y la Conductual Chocan

Capítulo 7: Ansiedad

¿Qué es la Ansiedad?

TCC y Ansiedad

Capítulo 8: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar la Ansiedad

Afirmaciones

Exposición Graduada

Juegos de Rol "Qué pasa si…"

Capítulo 9: Depresión

¿Qué es la Depresión?

Tipos de Depresión

Depresión y TCC

Capítulo 10: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar la Depresión

Aproximación Sucesiva

Fijación de Objetivos

Programación de Actividades

Capítulo 11: Insomnio

¿Qué es el insomnio?

Insomnio y TCC

Capítulo 12: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar el Insomnio

Control de Estímulos

Restricción del Sueño

Entrenamiento de Relajación

Capítulo 13: La Ira

¿Qué es la Ira?

La Ira y la Motivación

Cuando la Ira se Convierte en un Problema

Capítulo 14: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar los Problemas de Ira

La Ira se Desborda

Cambio Cognitivo

Aceptación y Perdón

Capítulo 15: Habilidades Sociales

Reflejando

Empatizando

Establecer un Buen Contacto Visual

Escucha Activa

Entender el Lenguaje Corporal

Conclusión

RECUPERACIÓN DEL ABUSO EMOCIONAL Y NARCISISTA

Introducción

Capítulo 1: El Maltrato en las Relaciones de Pareja

¿Qué es el Abuso?

¿A quién se Abusa?

Motivos de Abuso

Tipos de Abuso

Efectos del Abuso

El ciclo del Abuso

Los Retos de Escapar de los Abusos

Capítulo 2: Reconocer el Abuso Emocional

Señales de Abuso Emocional en la Relación

Cómo Identificar el Maltrato Emocional Hacia uno Mismo

Efectos del Abuso Emocional

Tácticas de Abuso Emocional

Capítulo 3: Cómo Combatir el Abuso Emocional

Identificar y Reconocer

Preparando la Salida

Evitar que se Produzcan Abusos

Gestión del Estrés

Autocuidado

Negarse a Comprometerse

Evitar la Personalización

Capítulo 4: Recuperación del Abuso Emocional

Tómese su Tiempo para el Duelo

Reclama tu Vida

Establezca sus Límites y Hágalos Cumplir

Perdónate a ti Mismo

Reclama tu Narrativa

Busque Ayuda Profesional

Capítulo 5: El Abusador Narcisista

Trastorno de la Personalidad Narcisista

El Narcisista

El Objetivo del Narcisista

Cómo Identificar a los Abusadores Narcisistas

Capítulo 6: El Abuso Narcisista

Señales de Abuso Narcisista

El Reflejo y el Narcisista

La Luz de Gas y el Narcisista

La Proyección y el Narcisista

DARVO y el Narcisista

Capítulo 7: Los Efectos del Abuso Narcisista

Ecoísmo

Perder la Confianza en uno Mismo

Convertirse en Codependiente

Problemas de Salud Mental

Trastorno de Estrés Postraumático

Capítulo 8: Cómo Desarmar al Narcisista

Cortar el Contacto por Completo

Conviértete en la Roca Gris

Aprovechar el Tiempo

Crear y Hacer Cumplir los Límites

Crear un Poco de Distancia

Capítulo 9: Dejar la Relación Abusiva

Ponga sus Patos en Fila

Crear un Plan de Seguridad

Crear un Plan de Escape

Las Secuelas

Capítulo 10: Permanecer Libre

Buscar Apoyo

Escriba sus Razones para Irse

Encuentre una Afición

Capítulo 11: La Importancia de la Empatía

¿Qué es la Empatía?

Tipos de Empatía

Empatía Para Combatir el Narcisismo

Empatía para Aumentar el Conocimiento de uno Mismo

La Empatía para Fomentar la Autoestima

Capítulo 12: Protegerse contra Futuros Abusos

Construir la Confianza

Terapia Cognitivo-Conductual

Inteligencia Emocional

Afirmaciones

CONCLUSIÓN

Introducción a la Psicología

Guía Psicológica para Mejorar la Inteligencia Emocional y Desarrollar una Personalidad Fuerte para el Exito, el Pensamiento Positivo, la Atención Plena, la Confianza y para Bloquear la Procrastinación

Introducción

Enhorabuena por la compra de **Introducción a la Psicología,** y gracias por hacerlo.

¿Se ha preguntado alguna vez por qué la gente hace lo que hace? ¿O qué les hace pensar o actuar como lo hacen? Normalmente, las personas se enorgullecen de ser particularmente únicas. Asumimos que somos totalmente autónomos, capaces de tomar decisiones sobre lo que queremos y necesitamos con facilidad. Suponemos que no hay forma de que otra persona pueda controlar nuestras acciones o sentimientos, simplemente porque somos seres superiores y totalmente racionales.

Sin embargo, las personas tienden a olvidar que, en el fondo, no son tan poderosas como intentan hacer ver. Nuestros métodos de pensamiento no son únicos en modo alguno; de hecho, quienes estudian el pensamiento de otras personas pueden predecirlo con regularidad y facilidad. En concreto, todo lo que se hace se reduce a un determinado desencadenamiento de impulsos neuronales a través de la química cerebral. Ese sentimiento de enamoramiento no es más que hormonas e impulsos eléctricos, al igual que la ira que se siente cuando alguien se equivoca, y la alegría que se siente cuando por fin se puede sostener a un hijo recién nacido por primera vez. En efecto, todo puede reducirse a simples números. Al igual que el ordenador procesa todas sus funciones en impulsos, el cerebro también lo hace.

La psicología busca entender el por qué y el cómo de lo que ocurre en la mente. En concreto, es el estudio científico de la mente. Por supuesto, hay diferentes interpretaciones de lo que eso puede significar. Podría ser la comprensión de lo que hace la mente y ver exactamente cómo, a nivel biológico, funciona. Podría ser ver para entender los comportamientos en sí mismos. En última instancia, lo importante en psicología es averiguar exactamente lo que ocurre dentro de la mente humana para entender cómo funciona y cómo predecir los comportamientos.

Entender la psicología puede ayudarte a comprender mejor a las personas. Cuando conoces las razones por las que la gente se apega, cómo se producen esos apegos y cómo se facilita ese tipo de apego, puedes entender muy bien cómo trabajar con ellos. Si sabes que ciertas cosas provocan ciertas reacciones, puedes asegurarte de que siempre obtienes las mejores reacciones de las personas con las que interactúas.

En este libro, se le presentará la psicología de nivel básico. Tendrá una idea de la historia de la psicología y de cómo ha cambiado a lo largo del tiempo con los avances de la tecnología y lo que la gente puede hacer. Verá cómo hay varias perspectivas a través de las cuales se pueden abordar los comportamientos y las acciones también. Verás cómo la psicología impacta en todos los aspectos de tu vida, profundizando en la inteligencia emocional y la psicología, el estado emocional de otra persona y su psicología, y mucho más. Obtendrá una sólida comprensión de lo que son las emociones, cómo se cree que ocurren y por qué las tenemos. Aprenderá sobre las siete emociones universales y lo que pretenden transmitir. Aprenderá a gestionar esas mismas emociones, así como los pensamientos que puedan subyacer en un arte conocido como terapia cognitivo-conductual, que se utiliza para combatir problemas de salud mental como la ansiedad o la ira. A continuación, se le guiará a través de tres conceptos distintos: Cómo influye la psicología en su relación, sus posibilidades de éxito y cómo puede alejar la procrastinación. Cuando entienda estos conceptos, podrá empezar a actuar, aprovechando sus nuevos conocimientos sobre el funcionamiento de la mente para asegurarse de que es capaz de dar siempre lo mejor de sí mismo. Puede utilizar su conocimiento sobre el funcionamiento de la mente para beneficiar sus relaciones, ayudarse a sí mismo a avanzar hacia el éxito y combatir la procrastinación.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para que contenga la mayor cantidad de información útil posible.

Capítulo 1: Breve Historia de la Psicología

Desde que se tiene constancia de la historia, la humanidad se ha interesado por comprender la mente. Las personas nos hemos interesado por el estudio del comportamiento y el funcionamiento de la mente ya incluso desde la antigua Grecia. Esto es revelador: el ser humano ha estado tratando de averiguar cómo funciona la mente y por qué funciona de la manera que lo hace.

Por supuesto, en la antigüedad, las explicaciones a menudo estaban llenas de hechizos y exorcismos que estaban diseñados para alejar a los demonios que se suponía eran la causa principal. Lo significativo de esto es el hecho de que comenzó la mirada a la mente humana, creando un punto claramente definido entre lo que se consideran comportamientos normales frente a lo que se consideraría un tipo de comportamiento problemático que la gente rechaza. Se sabía que ciertos patrones de comportamiento eran problemáticos y no entraban en el ámbito de la normalidad; las personas que buscaban entender cómo tratar estos patrones de comportamiento anormal se dedicaban a una especie de psicología primitiva.

La historia de la psicología ha recorrido un largo camino desde la creencia de que las personas con comportamientos anormales están poseídas y requieren algún tipo de exorcismo para tratarlas. Hoy en día, los demonios proverbiales de las personas pueden ser abordados y tratados a través de otros medios, como con la medicación y los procesos terapéuticos, para garantizar que las personas obtengan lo que necesitan para prosperar.

En este capítulo, veremos una comparación entre el entonces y el ahora, además de observar los momentos clave entre ambos. Comprender la evolución de cómo se descubrió esta información y por qué ha funcionado de la manera en que lo hace es fundamental para comprender mejor a las personas en general. Veremos cómo lo que una vez fue la filosofía de la mente y el pensamiento, finalmente se convirtió en la psicología moderna que es procesable.

Tenga en cuenta que, al leer esto, usted está recibiendo una línea de tiempo condensada de algunos de los momentos más notables de la psicología. Hay más que lo que se presenta aquí, pero con el fin de evitar escribir un libro de historia, se le proporcionará sólo la esencia de lo que sucedió dentro de cada uno de los pasos de la psicología antigua hasta el cognitivismo moderno.

El Antiguo Pensamiento Psicológico

Ya en la historia antigua existía la necesidad de comprender la mente, el cerebro y el funcionamiento del ser humano. De hecho, algunos de los primeros registros médicos de la historia se refieren al cerebro y al comportamiento. La gente buscaba entender no sólo cómo funcionaba el cuerpo, sino también cómo curarlo. En todo el mundo es posible encontrar todo tipo de documentación sobre el desarrollo de la psicología, desde Egipto hasta China, y desde Grecia hasta la India.

El papiro de Edwin Smith

Quizás el reconocimiento más antiguo que se conoce del cerebro y de su funcionamiento se encuentra en el “Papiro Edwin Smith”. Llamado así por el individuo que lo compró en la década de 1800, se cree que este pergamino data de alrededor del año 1600 AC. En particular, este pergamino describe detalles sobre el tratamiento activo de varias condiciones médicas y lesiones diferentes que son importantes de entender. No sólo incluye lesiones e intentos de tratar dolencias como una herida abierta, sino también información sobre el cerebro, los nervios y cómo las lesiones de ciertos tipos pueden crear ciertos efectos secundarios no deseados.

En particular, se habló de que las lesiones cerebrales perjudicarían tanto las funciones motoras como las sensoriales. Esto es relevante: identifica el hecho de que el cerebro es responsable de controlar el cuerpo. No sólo se señalaron las lesiones, sino que también se anotaron las primeras explicaciones que se registraron sobre las estructuras del cerebro, así como la forma de tratar las lesiones y cuándo saber qué no se debe hacer. ‘

Aunque este documento en particular no explicaba mucho sobre el conductismo, sí que crea una base para la idea de que la psicología y el cerebro se conviertan en un campo médico legítimo y, por tanto, científico. Los conocimientos que contiene este pergamino superan con creces incluso a Hipócrates, considerado el fundador de la medicina moderna, que vivió 1000 años después de la redacción de este pergamino.

El primer experimento de psicología

Sin embargo, quizá el inicio de los estudios psicológicos se produjo con la experimentación de Lin Xie en el siglo VI de nuestra era. Este experimento pretendía comprender la vulnerabilidad de las personas a la distracción y, en concreto, implicaba la realización de pruebas activas a varias personas para determinar lo que eran capaces de hacer cuando estaban distraídas.

En particular, Lin Xie hizo que las personas dibujaran un cuadrado con una mano mientras dibujaban activamente un círculo con la otra para determinar si podían controlar ambos lados de su cuerpo de diferentes maneras al mismo tiempo. Aunque esto no nos proporciona mucha información hoy en día, se cree comúnmente que es el nacimiento del estudio de la mente y de lo que la humanidad puede hacer como ciencia experimental. Al igual que con el “Papiro de Edwin Smith”, entonces, esto es importante de reconocer no por la contribución en sí, sino porque comenzó a sentar las bases para entender la psicología como una ciencia en lugar de como un aspecto de la filosofía.

El Vedanta

Avanzando en la historia, el siguiente reconocimiento importante de la psicología pudo verse en el *Vedanta* de la India. Se trata de una serie de escritos filosóficos budistas que reconocen el sentido del yo. En particular, abordó varios conceptos que cualquier persona con incluso muy poco conocimiento de la psicología reconocería como palabras clave psicológicas comunes. En particular, el Vedanta abordó los sentimientos de la mente de varias maneras. Estas fueron el reconocimiento de los agregados, la vacuidad, el no-ser y la atención plena.

En particular, los agregados abarcaban la comprensión de cinco conceptos distintos. Estos eran la forma, la sensación, la percepción, las formaciones mentales y la conciencia. La forma reconocía la existencia física o material de cualquier cosa, en particular en relación con los cuatro elementos de tierra, agua, fuego o viento. La sensación se refería a cualquier tipo de interacción sensorial con los objetos de forma positiva, negativa o neutra. La percepción se refiere a la comprensión de un proceso sensorial y mental. En efecto, permite reconocer y etiquetar algo, como el reconocimiento de que el pequeño animal cuadrúpedo peludo que tienes delante es un gato, o que la planta que tienes al lado es de color verde. Las formaciones mentales se refieren a la capacidad de crear una comprensión de las actividades. Es la idea de condicionar un sentimiento o una acción a partir de la exposición a un objeto. Por último, la conciencia se refiere a la percepción de algo que te rodea o que tienes delante, así como a la capacidad de comprender sus componentes.

Abu Zayd Ahmed ibn al-Balkhi y la psique

Al pasar de la India a Oriente Medio, nos encontramos con un erudito persa que se interesó especialmente por la ciencia y la psicología. Fue el primero en introducir la salud mental y la higiene mental, considerándolas un método para tratar el alma. En particular, escribió *Sustento para el cuerpo y el alma*, llamándolo una forma de salud espiritual. En su obra, describió que la salud física y la mental están directamente conectadas entre sí, reconociendo que la salud espiritual y la psicológica están intrínsecamente entrelazadas y que los médicos de la época hacían demasiado hincapié en el cuerpo sin tratar nunca también la mente.

En particular, afirmaba que, dado que las personas son tanto su alma (o mente) como su cuerpo, es importante que ambos estén sanos. Además, estaba seguro de que si el cuerpo enferma, la psique pierde su capacidad de funcionamiento, refiriéndose al hecho de que cuando uno está enfermo físicamente, suele sentirse agotado, nublado e incapaz de funcionar realmente de forma adecuada. Si la psique enferma, entonces, por supuesto, el cuerpo también reaccionaría de la misma manera, lo que llevaría a respuestas físicas a las enfermedades mentales.

Además, fue el primero en reconocer que existe una diferencia entre la neurosis y la psicosis, afirmando que la neurosis es angustiosa, pero aún permite el funcionamiento, mientras que la psicosis implica una desconexión entre la realidad y la fantasía. Identificó cuatro trastornos emocionales distintos, que tal vez reconozca como bastante similares a varios de los trastornos más conocidos en la actualidad. Se trata del miedo y la ansiedad, la ira y la agresividad, la tristeza y la depresión, y la obsesión. Al hablar de la depresión, se consideraron tres tipos: la depresión normal, la depresión endógena que es una respuesta a algo físico, y la depresión clínica, que es más reactiva.

Al-Balkhi también fue capaz de identificar el tratamiento para estas enfermedades, como hablar de la pérdida, aconsejar y asesorar, y también las maneras internas, como aprender a desarrollar otros métodos de pensamiento para ayudar a sobrellevarlas. Efectivamente, este fue el primer paso real hacia la psicología que se conoce hoy en día.

La Filosofía de la Mente

Hasta hace relativamente poco tiempo, la psicología no se consideraba una ciencia como lo es hoy. Más bien, se consideraba una rama de la filosofía hasta bien entrado el siglo XIX. Si usted está familiarizado con la filosofía en absoluto, puede reconocer algunos de los nombres más grandes que se discuten aquí. Filósofos influyentes como Immanuel Kant, René Descartes, David Hume y John Locke se ocuparon de abordar el misterio de la mente humana. Estos filósofos, que siempre han sido pensadores profundos, trataron de explicar por qué nos comportamos como lo hacemos, aportando ideas que se convertirían en la vanguardia de la psicología moderna.

René Descartes

Incluso si no está especialmente familiarizado con los filósofos, es probable que conozca a Descartes. Considerado el padre de la filosofía moderna, fue responsable de difundir mucho más que ideas o pensamientos filosóficos: también contribuyó en gran medida al cálculo y, lo que es más importante para este libro, a la idea del dualismo: un concepto dentro de la psicología que reconoce que existe una diferencia inherente entre la mente y el cuerpo. En efecto, el dualismo declara que la mente es una cosa que no es física, en comparación con el cerebro, que es físico y reconoce la división entre ambos.

Con sus monumentales palabras, "Cogito, ergo sum" (pienso; por tanto, soy), Descartes abordó el concepto de dualismo de frente. Reconoció que la mente y el cuerpo tenían que interactuar en algún lugar, y creyó que la glándula pineal era la zona a través de la cual la mente podía interactuar con el cuerpo.

En su obra *Las pasiones del alma*, escrita en 1646, declaró que había espíritus animales que influían en el alma humana; estos espíritus se conocían como pasiones, y había seis que él identificaba. Éstas eran el asombro, el amor, el odio, el deseo, la alegría y la tristeza. Como se puede identificar, éstas son bastante similares a las emociones universales, faltando sólo algunas de ellas. En efecto, la idea era que la glándula pineal servía de conexión entre el alma (o la mente) y el cuerpo, pero los espíritus

animales podían secuestrar esa conexión, haciendo que el cuerpo reaccionara de formas no necesariamente previstas.

John Locke

Siguiendo con el tema de los filósofos y la psicología, debemos fijarnos ahora en John Locke. En particular, se interesó por las capacidades cognitivas de las personas. En su *Ensayo sobre el entendimiento humano*, Locke trató de abordar el fundamento del conocimiento humano. Determinó que la mente era efectivamente una pizarra en blanco al nacer, sin nada almacenado en ella. Piensa en la mente de un recién nacido como un disco duro nuevo que aún no se ha conectado al ordenador. A continuación, describe que, con el tiempo, la mente se llena de información y aprende a través de la experiencia. Estaba decidido a rechazar la idea comúnmente aceptada de las ideas innatas, como la de que todas las personas nacen con la capacidad de hacer o creer algo.

Sin embargo, Locke rechazó ese concepto y afirmó que la idea de las ideas innatas, como la de reconocer algo como dulce, no se debe a que los seres humanos comprendan la dulzura de forma innata, sino a que la exposición a la dulzura se produce de forma increíblemente temprana, antes de que los niños sean capaces de empezar a comunicar lo que saben. Efectivamente, Locke abordó la idea del aprendizaje y el conocimiento.

David Hume

A mediados del siglo XVII, la continua búsqueda de la comprensión de la mente humana continuó con el *Tratado de la Naturaleza Humana* de David Hume, concebido como una especie de combinación entre empirismo, escepticismo y naturalismo. Efectivamente,
Discutió la idea de la ética en relación con la mente: describió que las personas estaban esclavizadas a sus pasiones, marcando una diferencia entre la moral y la razón. En efecto, quería abordar cómo y por qué las personas toman las decisiones que toman.

Hume también abordó su propia teoría de la mente y las pasiones: determinó que lo que llamaríamos emociones y deseos (las "pasiones" de

Hume) son impresiones en lugar de ser ideas. Las pasiones sentidas, el miedo, la pena, la alegría, la esperanza, la aversión y el deseo, proceden directamente del dolor o del placer. Además, sus pasiones indirectas, como el orgullo, la vergüenza, el amor y el odio, son un poco más complejas e indirectas; a diferencia de las pasiones enumeradas anteriormente, las pasiones indirectas no impulsan el comportamiento sino que influyen en el pensamiento.

Esto puede resumirse como un intento de identificar cómo nuestros sentimientos hacia las situaciones determinan los comportamientos. Aunque hay mucho más en Hume que el simple aprendizaje de las emociones, esta es la parte más relevante para el avance de la psicología.

Immanuel Kant

El filósofo alemán Immanuel Kant contribuyó con sus escritos a que la psicología se convirtiera en una disciplina propia. Kant consideraba que la psicología de su época estaba demasiado alejada de la verdadera experiencia humana y se centraba demasiado en los procesos internos. En su lugar, trató de investigar el funcionamiento de la mente. Quería responder a las preguntas sobre cómo se alcanza el conocimiento, cuánto podemos saber sobre un objeto, o cómo podemos incluso aprender para empezar.

En la psicología de su época, el conocimiento no era más que una réplica del mundo exterior dentro de la mente. Sin embargo, Kant reconoció que la mente es demasiado compleja para ser simplemente un reflejo de la información sensorial, y en su lugar dijo que adquirimos conocimiento a través de las facultades cognitivas. Efectivamente, aprendemos de nuestro entorno, pero lo que aprendemos no es exactamente lo que vemos delante de nosotros: hay que interpretarlo. La mente no sólo aprende, sino que recibe información, la entiende, la procesa y aprende de ella, todo ello unido al sentido del yo. En efecto, la mente es un conglomerado de todas las facultades mentales reunidas.

De lo Filosófico a lo Científico

Con el tiempo, surgió el puente de la filosofía hacia su propia disciplina. Hasta mediados del siglo XIX, se consideraba poco más que teoría, que se dejaba a los filósofos para que debatieran y entendieran en medio de su política y metafísica. Sin embargo, con el tiempo, quedó claro que la psicología se diferenciaba mucho de la verdadera filosofía. Mientras que ambas estaban infinitamente fascinadas por entender por qué algo sucedía o cómo funcionaba, la psicología no dependía de la lógica. La filosofía en sí es un campo increíblemente dependiente de la lógica: todo debe encajar dentro de ciertos límites, y si no encajan dentro de esos límites, entonces es probable que sean rechazados de la discusión filosófica.

Sin embargo, a medida que la psicología se volvía más y más compleja, con preguntas que considerar, como por ejemplo por qué algunas personas tendían a comportarse de una manera en respuesta a una cosa, pero otra persona respondería de manera totalmente diferente, quedó claro que la psicología requeriría algo más que lógica y observación. Se requería la experimentación.

Fue la creciente comprensión de la fisiología, así como la necesidad de estudios científicos, lo que comenzó a impulsar realmente la psicología en su propia disciplina, totalmente separada de la filosofía. Quedó claro que el estudio continuado de la mente requeriría ese nivel de estructura científica hacia ella, como se vio a través del trabajo del fisiólogo alemán de mediados de 1800, Wilhelm Wundt.

Wilhelm Wundt y los principios de la psicología fisiológica

En 1874, Wundt publicó un libro conocido como *Principios de Psicología Fisiológica.* Éste fue considerado en gran medida como uno de los primeros vínculos entre la fisiología y el estudio de la cognición y el comportamiento humanos. Su apertura del primer laboratorio de psicología del mundo en 1879 se conoció como el inicio de la psicología propia, y comenzó a impulsar los estudios empíricos.
Wundt se centró en la psicología como estudio de la conciencia, utilizando experimentos para estudiar los procesos mentales. La única forma en que esto era posible en ese momento era mediante el uso de la introspección. La

introspección era el acto de reflexión informal, así como lo que Wundt definía como el proceso de autoobservación experimental. En efecto, tomaba a varias personas y las entrenaba para que se convirtieran en sus propios psicólogos; les enseñaba a analizar cuidadosamente sus propios pensamientos, tan libres de juicios o prejuicios como fuera posible.

Por supuesto, la mayoría de la gente considera que los métodos de Wundt para recopilar datos están tan lejos de ser imparciales como podrían serlo - después de todo, no hay manera de monitorear realmente el funcionamiento interno de la mente de otra persona con el fin de probar su veracidad, y debido a eso, sus métodos hoy en día probablemente serían rechazados como no científicos, pero no hay duda de que esta investigación fue monumental para impulsar la psicología en su propia disciplina.

Se calcula que el laboratorio de Wundt educó a unos 17.000 estudiantes, difundiendo la idea de la psicología como concepto propio a lo largo y ancho. Es innegable que, si bien muchas de sus ideas fueron desconfirmadas y perdieron influencia con el paso del tiempo, sus propias acciones actuaron como catalizador del cambio hacia la psicología científica.

La Difusión de la Psicología

Con la difusión de la psicología por parte de Wundt a través de su laboratorio educativo, empezaron a surgir también otras ramas. En particular, dos se hicieron notables en el progreso de la psicología: El estructuralismo y el funcionalismo. Estas fueron las dos primeras escuelas de una cadena de muchas que la psicología llegaría a ver. Proporcionaron paradigmas a través de los cuales mirar el impacto de la psicología, utilizando varias reglas y pensamientos comunes que guiarían el proceso.

Edward Titchener y el estructuralismo

El estructuralismo se convirtió en la primera escuela de pensamiento de la psicología. Dentro de esta escuela de pensamiento, se creía que la conciencia podía dividirse en componentes más pequeños, y a través de la comprensión de esos componentes, se podría empezar a entender la mente. Al igual que Wundt, Titchener hizo uso de la introspección como modo principal de recogida de datos. Titchener hizo uso de varios aspectos de la psicología de Wundt, aunque con su propio giro.

Desgraciadamente, el estructuralismo nunca llegó a arraigar en el campo, y como Titchener acabó muriendo, también lo hizo el estructuralismo.

William James y el funcionalismo

Con el auge de una escuela de psicología, empezaron a surgir otras, todas compitiendo por el dominio del campo. Como respuesta y desafío casi directo al estructuralismo de Titchener, surgió el funcionalismo. Uno de los primeros psicólogos estadounidenses importantes, William James, escribió un libro conocido como ***Los Principios de la Psicología***. Con este libro, logró dominar el campo de la psicología estadounidense, y su libro se convirtió rápidamente en el nuevo estándar que se utilizó. La información contenida en este libro no fue titulada directamente como funcionalismo, pero sirvió como base para la escuela de pensamiento.

Cuando el funcionalismo entró en escena, aportó una comprensión de cómo funcionan los comportamientos. En particular, se preocupó por saber cómo

los comportamientos benefician a cualquier persona. Trataban de ver cómo ciertos comportamientos favorecían la situación mientras que otros lo hacían mucho menos. Efectivamente, mientras que tanto el estructuralismo como el funcionalismo hacían hincapié en el estudio de la mente inconsciente, el funcionalismo priorizaba la observación de la conciencia como un proceso continuo a través del cual se procesaba todo.

El funcionalismo también se extinguió después de un tiempo, aunque las teorías que dejó fueron bastante influyentes.

El Auge del Psicoanálisis

A finales del siglo XIX, otro nombre familiar para la mayoría de la gente entró en escena: Sigmund Freud. Neurólogo austriaco, se convirtió en el fundador del psicoanálisis. Lo que diferenció al psicoanálisis de sus homólogos fue, sobre todo, la capacidad de empezar a tratar terapéuticamente los problemas que han surgido. Efectivamente, la idea del psicoanálisis impulsa la idea de la mente inconsciente que lo impulsa todo, y al llevar la información del inconsciente a la parte consciente de la mente, se puede lograr la catarsis, es decir, la capacidad de hacer frente al problema en cuestión.

Efectivamente, Freud fundó lo que se convertiría en uno de los aspectos más influyentes de la psicología moderna: El arte de la terapia. Los principios del psicoanálisis se alinean muy estrechamente con lo que se vería en técnicas modernas como la terapia cognitivo-conductual, en la que se cree que los pensamientos inconscientes influyen en los sentimientos, que impulsan ciertos comportamientos, y que se puede empezar a reestructurar esos pensamientos en algo más funcional si se traen a la mente consciente para abordarlos.
El psicoanálisis trajo consigo el enfoque psicodinámico de la psicología, alejándose de las ideas del pasado y centrándose en el hecho de que la mente tiene varios aspectos que deben ser considerados.

Hoy en día, muchos de los aspectos propios de Freud se consideran bastante anticuados, como la creencia de que todo está motivado por el sexo y la

agresión sexual. Sin embargo, los principios que utilizó para tratar a otras personas siguen siendo increíblemente influyentes en la psicología actual.

Y con ello, hemos llegado a la primera de las perspectivas modernas de la psicología. Esa fue una visión general de miles de años de desarrollo, llevando a la psicología de la filosofía teórica a una ciencia dura que se rige por la evidencia, los números y el método científico.

Capítulo 2: ¿Qué es la Psicología?

Con la historia de la psicología detrás de nosotros, es hora de comenzar a profundizar en la comprensión de la psicología como un campo. La psicología en sí misma es increíblemente influyente: es necesario ser capaz de entender la mente para poder tratarla realmente. A medida que aprendemos más y más sobre la mente, es imperativo que nuestra capacidad para estudiarla también crezca. Mientras que antes se asumía que algún tipo de trastorno emocional era resultado directo de un demonio o espíritu, ahora se sabe que se debe a otras causas, como trastornos de la personalidad o enfermedades mentales. A veces, es de naturaleza biológica, como tener una estructura física del cerebro diferente, mientras que otras veces se trata de respuestas aprendidas a una situación o a unos estímulos.
Sin embargo, la propia psicología, como estudio de la mente, es fundamental para aprender.

A medida que se aprende y se desarrolla, obtenemos mucha más información sobre lo que ocurre con otras personas. Aprendemos a reconocer lo que retiene a otras personas y lo que las impulsa a avanzar. Vemos lo que lleva a las personas a comportarse de forma altruista o a cuidar de su familia, y lo que las lleva a perjudicar a los demás. Entender la psicología es entender el ser humano y entender el ser humano es poder entender cómo tratar a los demás con amabilidad y empatía.

El Estudio de la Mente

Por definición, la psicología es el estudio científico de la mente y el comportamiento, y así lo ha hecho. Sin embargo, la mente y el comportamiento tienen mucho que ver; piense en todos los campos que existen dentro de la psicología. Hay campos dedicados a entender el desarrollo humano normal, a ver cómo crecen y aprenden los niños. Otros campos se dedican a la psicología anormal y a ver cómo es de importante y cómo tratarla. Algunos estudian cómo se aprende, mientras que otros estudian cómo las drogas y otras sustancias pueden afectar al cuerpo y a la mente. En definitiva, la psicología abarca todo lo relacionado con la mente, tanto mental como físicamente.

La psicología logra esto teniendo cuatro objetivos principales: Describir, explicar, predecir y cambiar la forma en que la gente piensa y actúa. Repasaremos cada uno de estos objetivos en un momento, pero lo que es fundamental entender aquí es que estos objetivos impulsan la psicología. Dejan claro que actuamos de ciertas maneras por ciertas razones y ven, para entenderlo con el fin de hacer cualquier cambio si es necesario.

Describa

El primer objetivo es describir los comportamientos y los procesos de pensamiento. Esto es fundamental si quieres ser capaz de entender las reglas generales que se suelen exhibir en el comportamiento. Por ejemplo, si quieres ser capaz de saber cómo se va a comportar alguien, observarás varios casos que muestren exactamente cómo se va a comportar. Observamos a los niños que juegan para darnos cuenta de que, en algún momento, algo cambia y ya no piensan que algo deja de existir cuando se pierde de vista. Observamos cómo los niños interactúan entre sí sin orientación para identificar cuándo empieza a desarrollarse el comportamiento altruista.

La descripción y la observación constituyen un primer paso fundamental, precisamente porque son las responsables de desarrollar una comprensión base del comportamiento estándar. Para poder analizar, hay que averiguar una norma base para poder averiguar dónde están las desviaciones de la norma.

Explique

Después de ser capaz de describir los procesos de otras personas, explicar es el segundo objetivo. Al ser capaces de describir lo que ocurre, como ver que los bebés parecen darse cuenta de que, incluso cuando mamá y papá no están a la vista, siguen existiendo, se puede empezar a montar la ley. Pueden empezar a entender *por qué* ocurre esto. Esto es lo que ocurre durante el segundo objetivo de la psicología: explicar.
Por lo general, este objetivo consiste en comprender lo que ha sucedido: se examina la descripción de lo que ha ocurrido en la etapa de descripción y, a continuación, se empiezan a elaborar varias teorías que pueden apoyarlo o no. Estas teorías tienen como objetivo llegar a la explicación de ese comportamiento en particular.

En efecto, los psicólogos intentan averiguar la explicación más razonable de por qué alguien hace algo y luego tratan de probarla.

Predecir

A medida que la investigación empírica arroja posibles explicaciones del comportamiento estudiado, la psicología pasa a la predicción como objetivo principal. Durante esta etapa, se toman las explicaciones creadas en el paso anterior y se ponen a prueba. Si no cumplen las expectativas, se eliminan de la lista y se intenta idear otra cosa.

Por ejemplo, suponga que ha observado a su hijo totalmente desconcertado cuando usted desaparece y vuelve a aparecer jugando al cucú. Puede suponer entonces que su hijo piensa que usted se ha ido cuando desaparece. A continuación, predice que su hijo reaccionará con la misma sensación de desconcierto cuando coja la pelota con la que estaba jugando y la cubra con

una manta, porque el niño estará buscando su pelota. Lo compruebas y, efectivamente, tu explicación era correcta.

Cambiar

Por último, una vez que hayas sido capaz de describir, explicar y predecir los comportamientos, podrás empezar a entender cómo influir en el cambio de otras personas. Puedes buscar ayudar a controlar un comportamiento negativo, como que alguien que sufre de ansiedad aprenda a lidiar con esos sentimientos. Puede que te propongas observar a alguien que padece un trastorno obsesivo-compulsivo, averiguar sus factores desencadenantes y, a continuación, averiguar cuál es la mejor manera de ayudarle a cambiar ese comportamiento.

Efectivamente, el cambio permite modificar los comportamientos para que las personas desarrollen mecanismos de afrontamiento saludables, incluso cuando se enfrentan a situaciones difíciles, trastornos o luchas que dificultan el funcionamiento normal. Se puede aprender a superar las fobias una vez que se comprende y predice la causa, o se puede aprender a solucionar los problemas de regulación emocional. Puedes desafiar la depresión. Puedes corregir los pensamientos negativos. Puedes empezar a tratar eficazmente la mente de la otra persona cuando sepas cómo está implicada la mente.

El estudio de la psicología puede dividirse en gran medida en cinco perspectivas distintas, cada una de las cuales desea centrarse en una parte totalmente diferente de la mente. Estas perspectivas diferentes son la perspectiva biológica, la perspectiva psicodinámica, la perspectiva conductual, la perspectiva cognitiva y la perspectiva humanista.

Efectivamente, alguien que estudia un tema como la depresión desde la perspectiva biológica se va a centrar en la biología que hay detrás de la depresión que se está estudiando: se fijará en los neurotransmisores y en las áreas del cerebro que son responsables de los sentimientos. Sin embargo, alguien en la perspectiva conductual puede estar buscando la forma en que el mundo externo es directamente responsable de influir en esos sentimientos de depresión.

Vamos a analizar las cinco perspectivas para tener una idea sólida de todos los aspectos de lo que ocurre en la mente. Aunque tener un enfoque específico puede ser increíblemente útil, se necesitan los cinco para tener una visión adecuada y completa de lo que está sucediendo.

La Perspectiva Biológica

Como habrá supuesto, el enfoque biológico trata de cómo el cuerpo influye en la mente. En concreto, se trata de entender el vínculo entre los estados mentales y el cuerpo de otra persona. Si te sientes feliz, ¿qué ocurre en el cuerpo? Hay un cambio fisiológico en respuesta a tus sentimientos, y la perspectiva biológica está increíblemente interesada en investigarlo.

Efectivamente, entonces, estarás investigando cómo funciona el cerebro. Dentro de la perspectiva biológica, efectivamente, tú y tu conciencia sois la suma colectiva de tu cuerpo. Todo tu cerebro se une para trabajar a través de impulsos eléctricos y químicos, y esos pequeños impulsos son los que te crean. En el gran debate de la naturaleza contra la crianza, ésta es la parte de la naturaleza. Considera que la biología del cerebro y del cuerpo es lo que importa para determinar los comportamientos y pensamientos de la otra persona.

Al igual que las otras perspectivas, la perspectiva biológica está totalmente interesada en comprender a las personas y sus comportamientos. Sin embargo, quieren observar otros aspectos. La genética entra en juego, al igual que los cambios físicos del cerebro. Pueden interesarse especialmente en cómo la genética influye en todo tipo de aspectos de la personalidad, como la depresión o la ansiedad, o en cómo los daños cerebrales pueden provocar diversos problemas de capacidad o comportamiento. En particular, los psicólogos biológicos estudiarán a los gemelos idénticos, aprendiendo todo lo que puedan sobre las tendencias de las personas frente a lo que realmente hacen.

Cuando se utiliza la perspectiva biológica, es probable que se empleen herramientas para observar el cerebro de la forma más directa posible. Escáneres como el PET o el MRI pueden permitir a los psicólogos ver la

estructura física del cerebro para empezar a hacer inferencias sobre los aspectos conductuales de la persona.

En particular, la perspectiva biológica es muy poderosa: cuando se utiliza la perspectiva biológica, se está asegurando que se entiende la fisiología y, a veces, eso es suficiente. Si se sabe que alguien ha sufrido un derrame cerebral masivo y se puede ver exactamente dónde está el daño, por ejemplo, se puede empezar a predecir exactamente qué partes de su comportamiento pueden verse afectadas. También significa que ciertos cambios de comportamiento pueden abordarse como un signo de un problema médico físico, como una lesión cerebral o un tumor.

Esta es también la perspectiva que se encargaría de garantizar la eficacia de la medicación. Cuando se entiende la causa fisiológica, es mucho más fácil empezar a identificar la mejor manera de medicar el problema. Si hay ciertas partes del cerebro que están luchando para crear suficiente cantidad de un determinado neurotransmisor, por ejemplo, entonces se puede medicar para ayudar al cuerpo a ayudar a la mente.

La Perspectiva Psicodinámica

El enfoque psicodinámico comenzó con el psicoanálisis de Sigmund Freud, pero con el tiempo creció hasta abarcar también otras teorías, como las de Karl Jung, Erik Erikson y Alfred Adler. Dentro de la teoría psicodinámica, se cree que los acontecimientos de la primera infancia influyen en casi todo. Efectivamente, durante el periodo de la primera infancia, uno es especialmente susceptible de sufrir daños y, por lo tanto, de interiorizar cuestiones dentro de su mente inconsciente. Estos conducen a problemas de comportamiento que son el resultado de la mente inconsciente.

En particular, verás que dentro de la perspectiva psicodinámica se hace hincapié en la mente inconsciente. Piensa en la mente como un iceberg: sólo la punta es visible. Puedes ver la parte consciente de la mente o la punta del iceberg, pero la gran mayoría está oculta bajo la superficie del agua. Efectivamente, la mente inconsciente lo alberga casi todo. Todos tus impulsos motivacionales se alojan en el inconsciente. Tus sentimientos provendrán de él, tus motivos estarán arraigados en él y tus decisiones se basarán en él.

La mente inconsciente, aunque es increíblemente poderosa, también es increíblemente impresionable. Por tanto, esto hace que el enfoque del comportamiento humano pase de la naturaleza a la crianza.
Además, dentro de la perspectiva psicodinámica, se ven tres partes de la personalidad que surgen: El id, el ego y el super-ego.

Tu id se refiere a los instintos, es heredado y contiene toda tu personalidad natural y tus tendencias de comportamiento. El ego es la parte de la mente que está destinada a mitigar las exigencias y los deseos del id, que es principalmente bastante irreal, y del mundo que nos rodea. Es la parte que toma las decisiones. Por último, el superego es la serie de valores y moral que se aprende tanto de la sociedad como de los padres.

El id y el super-ego se consideran la mente inconsciente: ambos luchan por ganarse el favor de la mente (ego). Efectivamente, tus tendencias instintivas hacia el sexo y el comportamiento agresivo estarán constantemente intentando que actúes de forma impulsiva, mientras que la parte aprendida intenta mantenerte a raya para garantizar que no hagas algo que no debes.

El conflicto conduce a la ansiedad, a la que el ego debe hacer frente de alguna manera. Estos mecanismos de afrontamiento se convierten en el método a través del cual se comporta. Efectivamente, entonces, la mente consciente es la esclava de la mente inconsciente, con la mente inconsciente tomando las decisiones y controlando. Sin embargo, la mente inconsciente también se ve influenciada regularmente por características e instancias externas. Un trauma puede, por ejemplo, provocar un cambio en la mente inconsciente, que luego se nota en el comportamiento.

La Perspectiva del Comportamiento

La perspectiva conductista hace hincapié en el entorno que influye en tus comportamientos. Afirma que se puede entrenar eficazmente para hacer casi cualquier cosa si alguien está dispuesto a esforzarse en ello. Cuando se cree en la perspectiva conductista, se rechaza la idea del libre albedrío: se declara efectivamente que todo comportamiento se aprende mediante refuerzos o castigos.
Los refuerzos se refieren a las consecuencias que se producen después de un comportamiento que es positivo o negativo. El positivo se refiere al hecho de que se haya puesto algo, mientras que el negativo se refiere al hecho de que se haya quitado algo. En este caso, el refuerzo positivo es una situación agradable que se añade para animar a que el comportamiento continúe. Un refuerzo negativo, por tanto, es una situación que se retira, normalmente desagradable, en respuesta a un comportamiento para animar a que siga ocurriendo en el futuro.

Por otro lado, el castigo es el acto de que ocurra algo para desalentar un comportamiento. Es lo contrario del refuerzo en el sentido de que está diseñado para desanimar, mientras que el refuerzo lo hace. Al igual que el refuerzo, el castigo puede ser tanto positivo como negativo. Por ejemplo, el castigo positivo puede consistir en añadir tareas adicionales como represalia por no escuchar o mentir sobre una situación. Por otro lado, el refuerzo negativo es el acto de quitar algo agradable para disuadir el comportamiento en el futuro. Por ejemplo, imagina que tu hija adolescente no ha entregado varias tareas y le quitas el móvil hasta que las entregue todas. Usted le quita algo agradable, en este caso, su teléfono móvil, para desalentar la conducta de seguir faltando a las tareas.

Los conductistas creen que los procesos anteriores son los que hacen que el comportamiento continúe o se interrumpa. Cuando uno disfruta de una situación o recibe algo agradable como respuesta, quiere animarse a hacer algo. Cuando te das cuenta de que tienes la misma mala respuesta cada vez que intentas hacer algo, vas a aprender a no hacer más esa conducta por querer evitar el estímulo negativo. Efectivamente, en el conductismo, los pensamientos no importan, sino los comportamientos. No importa lo enfadado que esté alguien por las consecuencias o lo injusto que su hijo crea que fue perder su móvil: lo que importa es el resultado final.

La Perspectiva Cognitiva

Los psicólogos cognitivos, en cambio, afirman que el comportamiento está determinado por las expectativas. Uno tiene un determinado pensamiento sobre una situación y espera que se comporte de esa manera. Efectivamente, entonces, haces expectativas informadas en base a lo que ya sabes y tratas de hacer las inferencias adecuadas en tu comportamiento. En este caso, estás resolviendo problemas e interactuando con el mundo basándote en el recuerdo de lo que ha ocurrido en el pasado. Supones que lo que ha ocurrido en el pasado volverá a ocurrir en el futuro, o haces suposiciones basadas en hechos similares.

Esto aleja a la humanidad de la idea de estar completamente desprovista de libre albedrío y, en cambio, como algo que es capaz de tener pensamientos y sentimientos de nuevo. Por supuesto, esto también trae consigo muchas más complicaciones de las que había de otra manera.

Imagina que tienes planes para salir con tus amigos por la noche. Supones que la noche estará llena de diversión: tú y tus amigos dejaréis a los niños en casa, iréis al cine y luego cenaréis y tomaréis unas copas en vuestro restaurante favorito. Te arreglas y te preparas, pero cuando llegas al lugar de encuentro, te das cuenta de que dos de tus tres amigos han traído a sus hijos, lo que significa que esa película que has querido ver ya no está sobre la mesa, ni tampoco tomar unas copas con la cena, ya que hay ojitos.

En este caso, probablemente te sientas bastante decepcionado. Tenías ciertas expectativas, pero las has superado por completo, y eso puede ser increíblemente difícil de sobrellevar para algunas personas. Sin embargo, según los cognitivistas, no estás decepcionado por el hecho de que tus amigos hayan llevado a sus hijos a lo que se suponía que iba a ser un evento sin niños, sino que estás molesto porque tus propias expectativas se han desvanecido por completo. El hecho de que la instancia no se ajustara a tus propias expectativas es la razón por la que estás molesto y decepcionado. El proceso de pensamiento y la desconexión son la raíz de la decepción, no el hecho de que las otras partes hayan hecho algo inesperado.

De ahí viene la idea de que los demás no son responsables de tus propios sentimientos: sólo tus propios pensamientos pueden influir en tu comportamiento, y nadie más es responsable de ellos. Incluso si otra persona no está a la altura de tus propias expectativas, es tu trabajo averiguar cómo gestionar esa decepción.

La Perspectiva Humanista

Por último, el enfoque humanista de la psicología hace hincapié en que los seres humanos están motivados por su propia bondad inherente. Efectivamente, las personas necesitan ser empoderadas para convertirse en la mejor persona que son capaces de ser. Quieren ofrecer apoyo sin la guía, para empoderar a los individuos para que tomen sus propias decisiones.

La psicología humanista aborda la situación de una manera que rechaza directamente los enfoques conductistas y psicodinámicos que se consideran demasiado limitantes. En su lugar, se cree que las personas son totalmente libres de tomar sus propias decisiones, e inherentemente, siempre se esforzarán por ser mejores. Los que utilizan el enfoque humanista hacen hincapié en la idea de que las personas trabajarán activamente para mejorar, tratando de superar las situaciones difíciles con el fin de alcanzar lo que se conoce como autorrealización: la satisfacción en la vida.

En efecto, la fuerza motriz de los comportamientos no es el cerebro ni el entorno, sino el impulso inherente que tienen las personas para mejorar su situación y a sí mismas. Por supuesto, esto tiene sus propias implicaciones:

los estudios humanistas rechazan intrínsecamente la metodología científica. En su lugar, se centran en la investigación cualitativa, como la discusión de situaciones. Estos estudios son efectivamente útiles para entender a una persona individual sin tratar de averiguar la totalidad del comportamiento de la humanidad.

Capítulo 3: Inteligencia Emocional y Psicología

Una vez que hemos dejado de lado los aspectos básicos, es hora de empezar a hablar de la inteligencia emocional. La inteligencia emocional está muy de moda hoy en día, y con razón. La inteligencia emocional en sí misma se ha utilizado en varias capacidades, incluso antes de que se definiera. Determina si eres capaz de interactuar bien con los demás o si le caes bien a la gente. Determina tus éxitos, así como la forma en que avanzas para mejorar en el futuro.

En última instancia, se cree que casi todos los comportamientos que uno tiene están arraigados de alguna manera a su inteligencia emocional, particularmente desde una perspectiva cognitiva. Esencialmente, si tu inteligencia emocional actúa como un motivador impulsor, puedes empezar a predecir cómo se comportará la gente en función de su inteligencia emocional.

Lo que sí es cierto es que, independientemente de lo mucho o poco que se tenga de inteligencia emocional, se trata principalmente de un conjunto de habilidades y, como tal, puede desarrollarse y aprenderse con el tiempo. Se puede aprender a ser inteligente emocionalmente, incluso si no se es naturalmente. Puedes dedicar tiempo a desarrollar estas habilidades para convertirte en el individuo emocionalmente inteligente que deseas ser.

En este capítulo, hablaremos de lo que es la inteligencia emocional, tocaremos los principales propósitos de la inteligencia emocional, los pilares de la inteligencia emocional y cómo la inteligencia emocional se relaciona con conceptos de psicología, como las emociones, la empatía y la comunicación. Mientras lee estos capítulos, intente pensar en usted mismo. ¿Posee usted estas habilidades de las que se habla? ¿Sientes que te falta empatía o que tu comunicación podría ser mejor? Si cree que puede tener problemas con su inteligencia emocional, ésta es quizá una de las partes más sencillas de su persona en la que puede trabajar.

Definir la Inteligencia Emocional

Antes de empezar, vamos a crear una definición de trabajo de la inteligencia emocional. Principalmente, la inteligencia emocional es la capacidad de hacer tres cosas. Implica ser capaz de comprender las emociones, regular las propias emociones y utilizar su capacidad de comprender las emociones para gestionar y facilitar sus relaciones con otras personas. Cuando uno es emocionalmente inteligente, efectivamente, es capaz de aprovechar activamente estas habilidades para lograr un alto potencial de liderazgo. Cuando tienes ese alto potencial de liderazgo, descubres que eres más capaz y confiado cuando interactúas con otras personas.

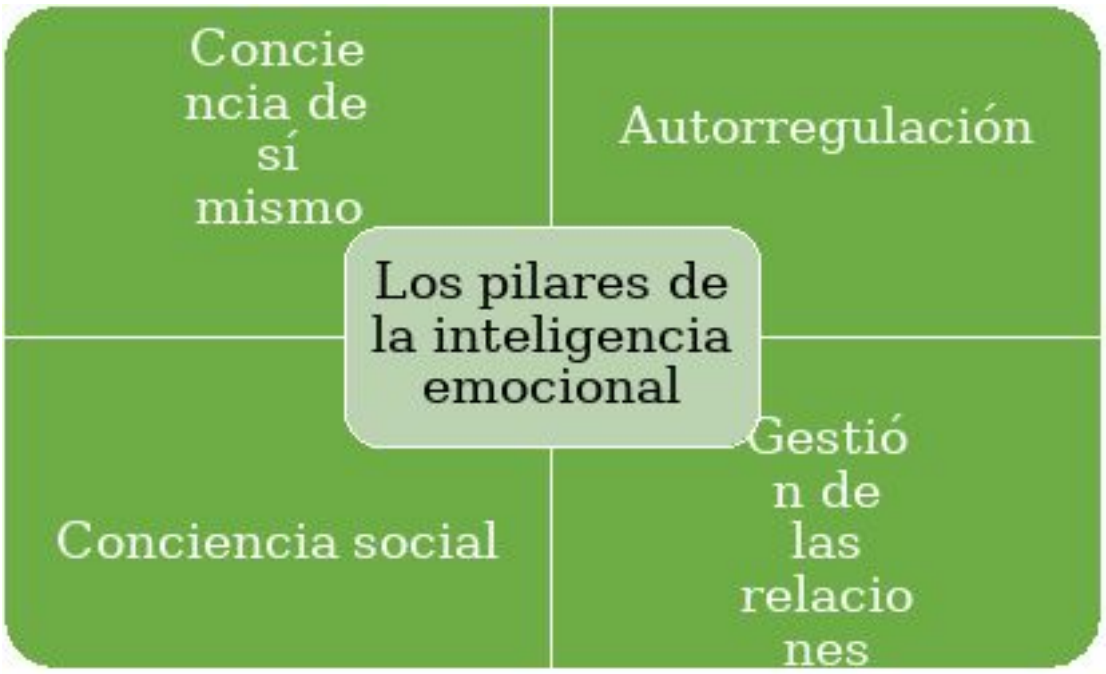
Efectivamente, la inteligencia emocional determina en gran medida si eres capaz de comprender tus propias emociones y, al mismo tiempo, ser capaz de regular e influir en las emociones de los demás. Esta habilidad es fundamental para las relaciones interpersonales por varias razones: determina cómo te acercas a otras personas. Determina la forma de comunicarse con otras personas. Determina la probabilidad de que te molesten las acciones o inacciones de otras personas.

La inteligencia emocional es, efectivamente, la cúspide de la madurez emocional: cuando aprendes a ser inteligente emocionalmente, eres resistente y tienes el control. Serás capaz de gestionar esas emociones

difíciles, como la ira o la tristeza. Será capaz de percibir estas señales también en otras personas y actuar en consecuencia para ayudar a mitigar los efectos o comportamientos negativos. Serás capaz de resolver conflictos con otras personas con facilidad, y estarás lo suficientemente en sintonía con las emociones de los demás para asegurarte de que siempre estás ayudando a la gente de la manera que necesitan.

Las personas que tienen una gran inteligencia emocional son increíblemente hábiles a la hora de interactuar con otras personas, lo que las hace increíblemente deseables en las relaciones, en los lugares de trabajo y como líderes. Cuando uno es emocionalmente inteligente, la gente se acerca naturalmente a él, ya que siente que es lo suficientemente confiable, seguro y carismático como para ser un líder apropiado.

Los Pilares de la Inteligencia Emocional

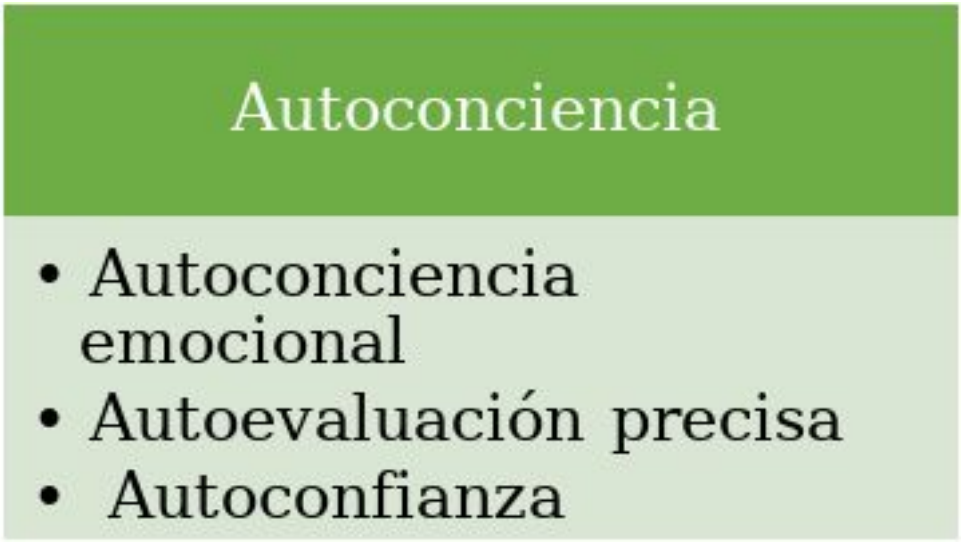


En última instancia, uno de los métodos más sencillos para comprender la inteligencia emocional y las habilidades que conlleva es considerar la inteligencia emocional como una serie de pilares. Se trata de una serie de grupos de comportamiento que se observan para tener una mejor idea de las habilidades que conllevan. Comúnmente se considera que la inteligencia emocional tiene cuatro pilares Autoconciencia, autorregulación, conciencia social y regulación emocional. Cada uno de estos cuatro pilares es fundamental para entender si alguna vez esperas dominar la inteligencia emocional por ti mismo.

Conciencia de sí mismo

El primero de los pilares es la autoconciencia. Como puedes imaginar, implica tu capacidad para comprobar tu propio estado emocional en cualquier momento. Muchas personas tienen dificultades para comprender realmente sus emociones: se sienten bien o mal, pero más allá de eso, no están seguros de lo que sienten. Esto es desafortunado, ya que los sentimientos tienen muchos más matices que sólo buenos o malos. Cuando sepas exactamente lo que sientes, podrás entenderte mejor, reconociendo tus motivaciones y por qué haces lo que haces.

Más allá de ser consciente de los estados emocionales, la autoconciencia también abarca la capacidad de ser consciente de las propias capacidades de forma precisa. Cuando eres capaz de identificar tus propias habilidades de forma precisa, sabes de lo que eres capaz, así como de lo que te cuesta, y saber esto te permite construir una comprensión razonable, precisa y lógica de quién eres como persona. Sabrás en qué tienes que trabajar y de qué eres capaz, de modo que nunca te ofrezcas a hacer más de lo que puedes hacer.
El conocimiento de uno mismo también implica la capacidad de tener confianza en sí mismo. Podrás confiar efectivamente en ti mismo porque estás en sintonía con tus capacidades. Efectivamente, saber cómo te comportas te permite reconocer cuándo debes confiar en ti mismo para hacer algo. Si puedes confiar en ti mismo para hacer algo, parecerás más digno de confianza para los demás. Después de todo, es increíblemente difícil confiar en alguien que no conoces para que haga algo por ti o por otras personas.



Autorregulación

La autorregulación es el segundo de los pilares de la inteligencia emocional. Cuando eres capaz de utilizar la autorregulación, eres capaz de gestionar tus propias emociones. Con el autocontrol, eres capaz de asegurarte de que tus emociones se expresan siempre de un modo eficaz y apropiado. Si expresas tus emociones de una manera poco apropiada, o si cedes a cualquier impulso emocional que sientas, es probable que quemes los puentes en las relaciones con bastante rapidez, lo que hace que esta sea una habilidad crítica. Por muy satisfactorio que resulte en el momento gritar a un cliente, no sería tan satisfactorio perder el trabajo como consecuencia de ello.

Además de la capacidad de controlarse, la capacidad de autorregulación implica mucho sobre las propias motivaciones intrínsecas. Los que son hábiles en la autorregulación tienden a estar orientados al logro y a la automotivación. Esto significa que son capaces de trabajar hacia sus objetivos con su propia iniciativa. Cuando estás dispuesto a automotivarte, demuestras que estás dispuesto a trabajar a pesar de los contratiempos, incluso si esos contratiempos son problemas como la procrastinación y simplemente no estar motivado para trabajar.
La autorregulación también conlleva la capacidad de ser transparente: eres abierto y honesto cuando eres capaz de autorregularte. Puede que sepas que

lo que dices o haces es menos popular, pero confías en ti mismo y en que estás tomando la decisión correcta al decir la verdad a los demás. Esto conlleva una sensación de confianza. Cuando eres digno de confianza, los demás van a sentir naturalmente que eres más accesible.

La autorregulación, al implicar también la capacidad de controlar las propias emociones, conlleva también la capacidad de adaptación: sabes que los cambios ocurren a veces, y estás dispuesto y eres capaz de afrontarlos. Eres capaz de gestionar tus propias expectativas, incluso cuando no se hacen realidad. Sabes que hay mucho que aprender de los planes que cambian, incluso si cambiaron debido al fracaso, y eres lo suficientemente optimista como para seguir esperando lo mejor.

Conciencia social

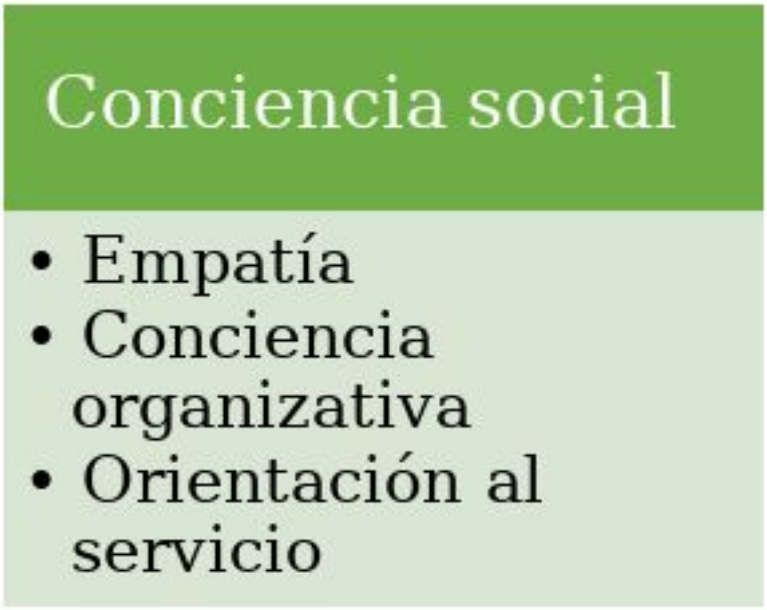
El tercer pilar de la inteligencia emocional es la conciencia social. Se trata de la capacidad de comprender a otras personas. Este conjunto de

habilidades es fundamental si se quiere ser capaz de interactuar de forma significativa con otras personas. Si quieres ser capaz de comunicarte con los demás, tienes que ser capaz de entenderlos, y ese es todo el propósito de la conciencia social. La conciencia social viene acompañada de tres habilidades principales: la capacidad de empatizar, la capacidad de conciencia organizativa y el desarrollo de una orientación de servicio.

La empatía en sí misma es la capacidad de conectar con otras personas de manera que permita reconocer y comprender sus sentimientos. Es fundamental para relacionarse con otras personas. Hay que ser capaz de reconocer las emociones de los demás si se desea ser capaz de entender las emociones de la gente, y no es probable que se pueda reconocer las emociones de otras personas si no se entienden primero los propios sentimientos.

La conciencia organizativa se refiere a su capacidad para gestionar la forma en que se explica a los demás. Se trata de su capacidad para asegurarse de que siempre habla a un nivel que sea fácilmente comprensible para los demás. Eres capaz de asegurarte de que los niveles de comprensión de los que te rodean estén siempre en línea con los adecuados. Piensa en cómo sería una presentación dirigida a niños de jardín de infancia si se la dieras a estudiantes de secundaria: no se molestarían en prestarle atención porque sería demasiado simple para que valiera la pena escucharla. Del mismo modo, si se hiciera esa misma presentación a un grupo de niños de jardín de infancia a pesar de estar dirigida a estudiantes de secundaria, los niños probablemente no entenderían mucho. Sin embargo, cuando seas capaz de utilizar la conciencia organizativa, podrás asegurarte de que siempre te diriges a la audiencia adecuada cuando intentes hablar con otra persona, lo que te permitirá retener la atención durante más tiempo y de forma más eficaz.

Por último, la orientación al servicio se refiere a la voluntad de ayudar a otras personas. Implica estar dispuesto a contribuir a los esfuerzos y, al mismo tiempo, mostrar que está felizmente dispuesto a ayudar a guiar a su grupo hacia el objetivo deseado. Cuando se utiliza esto, se puede asegurar que también se escucha con eficacia.



Gestión de las relaciones

El último pilar de la inteligencia emocional es la gestión de las relaciones. Este pilar en particular se refiere a la capacidad de gestionar las relaciones e influir en otras personas. Sin embargo, para desarrollar la gestión de las relaciones, primero hay que desarrollar todos los demás pilares. La gestión de las relaciones requiere que seas muy consciente de tus propias emociones y comportamientos, así como que seas capaz de controlarlos. También requiere una sólida comprensión de los demás. Las habilidades de la gestión de las relaciones incluyen la capacidad de inspirar liderazgo, influir en los demás, gestionar los conflictos, desencadenar el cambio, desarrollar a los demás y ser hábil en el trabajo en equipo.

La gestión de las relaciones crea líderes inspiradores capaces de dirigir a otras personas. Tanto si es un líder por autoridad o respeto como si trabaja como mentor de otras personas, esta habilidad es fundamental si quiere ser capaz de dirigir a otros. Esto es lo que hace que la gente esté dispuesta a seguirte en primer lugar.

La influencia permite a los expertos en gestión de relaciones asegurarse de que pueden convencer a otras personas de que hagan lo que hay que hacer. Son persuasivos, elocuentes, motivadores y capaces de llamar a la gente a la acción con facilidad. Esta habilidad es fundamental para dirigir a los demás, ya que si no puedes conseguir que los demás hagan lo que tienen que hacer, no puedes dirigirlos.

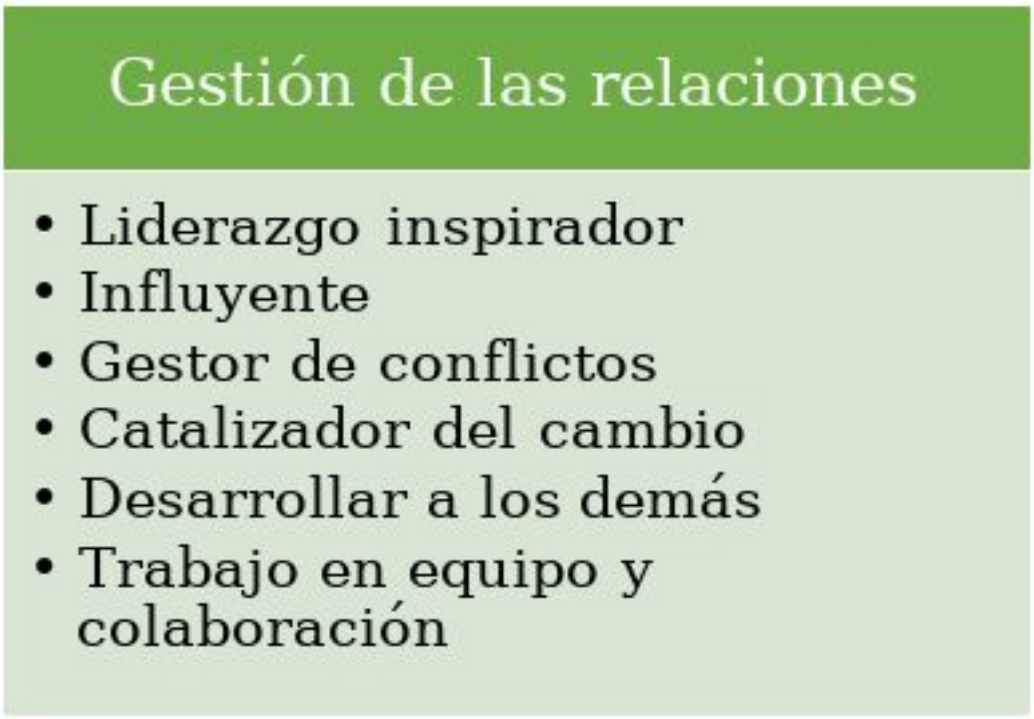
La gestión de conflictos otorga a estos individuos la capacidad de gestionar las relaciones con otras personas, ya sea de forma interpersonal o entre dos personas. Son capaces de facilitar la comunicación necesaria entre las personas para garantizar que todos puedan salir de una situación con la sensación de haber sido escuchados y apoyados. Efectivamente, la gestión de conflictos permite poner fin a las discusiones u opiniones garantizando que todos terminen en la misma página.

El gestor de relaciones es capaz de facilitar el cambio en el mundo, aunque tenga que ser el catalizador de ese cambio. Está dispuesto a apoyar cualquier cambio que sea necesario, incluso si eso significa que debe

adoptar una posición difícil o incómoda. Harán todo lo que sea necesario para que ese cambio se produzca.

Debido a la posición única del líder, tiene que ser capaz de entender cómo interactúan otras personas entre sí. Si puedes ver a dos personas que interactúan entre sí de una manera determinada, normalmente puedes empezar a averiguar quién trabaja mejor con quién. Ser capaz de entender cómo interactúan las personas significa que puedes formar equipos de forma eficaz, y ser capaz de ver las habilidades de otras personas significa que podrás orientarlas en la dirección correcta para asegurar que todo el mundo esté siempre creciendo y avanzando hacia sus mayores potenciales.

Por último, el líder debe estar dispuesto y ser capaz de trabajar con otras personas de forma eficaz, pase lo que pase. Para ello, debe ser capaz de enfrentarse con facilidad a cualquier cambio que pueda surgir.



Emociones e Inteligencia Emocional

Las emociones y la inteligencia emocional están intrínsecamente combinadas sólo por el hecho de que ambas están involucradas en el acto de sentir y reconocer las emociones. Como has visto, las emociones son una especie de columna vertebral de todo el proceso de la inteligencia emocional. Debes empezar por entender tus propias emociones si quieres ser capaz de progresar más allá de esa primera etapa de autoconciencia, y sin esa conciencia de tus propias emociones, no puedes esperar entender a otras personas. Si no puedes entender a los demás, ¿cómo puedes esperar que los demás estén dispuestos y sean capaces de escucharte como líder? Si no eres capaz de sentir tus propias emociones, ¿cómo puedes esperar que los demás estén dispuestos a aguantarte a ti y a tu dramatismo si surge algún conflicto?

Lo que es importante señalar es que, a pesar de que la inteligencia emocional se centra principalmente en comportarse de forma no impulsiva desde el punto de vista emocional, no busca una prohibición general de las emociones en general. De hecho, la inteligencia emocional anima encarecidamente a las personas a sentir sus emociones siempre que sea posible y pertinente. Cuando sientes tus emociones, sientes lo que tu cuerpo y tu mente inconsciente quieren que sientas. Tus emociones, como aprenderás en el capítulo 4, son increíblemente importantes. Sirven para mantenerte regulado y, por eso, nunca debes ignorarlas o despreciarlas por completo.

En lugar de ignorar las emociones, la inteligencia emocional trata de regular el acto de comportarse impulsivamente como respuesta. Cuando seas capaz de convertirte en una persona emocionalmente inteligente, estarás aprendiendo efectivamente a detenerte cuando sientas emociones fuertes para poder regularlas. Serás capaz de evitar que actúes de forma inadecuada.

Imagina por un momento que estás increíblemente enfadado: quizá acabas de descubrir que tu hijo ha roto el reloj que te regaló tu difunto padre. Estás absolutamente furioso, ya que era la última pertenencia preciosa de él que tenías, y ahora se ha roto. Si eres emocionalmente inteligente, reconoces ese

enfado, te permites sentir esas emociones porque ser capaz de sentirlas es importante para encontrar algún tipo de cierre o resolución.

Sin embargo, a pesar de reconocer tu ira y seguir sintiéndola, eres capaz de recordarte a ti mismo que reaccionar con ira no es la decisión correcta en este caso. Te recuerdas a ti mismo que actuar con ira no haría más que disgustar a tu hijo, que no cómo romper intencionadamente el reloj. Ha sido un desafortunado accidente, y su hijo está destrozado por ello. Eso se notaba en su cara.

Cuando eres capaz de reconocer tus emociones, reconociendo el valor que aportan, puedes utilizarlas para informarte. Puedes usar el sentimiento de esa emoción como tu señal inconsciente para recordarte a ti mismo que debes ir más despacio, relajarte y seguir avanzando. Efectivamente, puedes asegurarte de que eres capaz de utilizar tus emociones y el conocimiento de que estás sintiendo esa emoción para ayudarte a autorregularte.
Sin embargo, más allá de eso, imagine que es consciente de las emociones de los demás.

Teniendo en cuenta que las emociones son indicativas de una necesidad que actualmente no está siendo satisfecha, cuando eres capaz de utilizar la inteligencia emocional para poder leer mejor los sentimientos de los que te rodean, también eres capaz de entender las necesidades de aquellos que te rodean y que pueden necesitar tu ayuda más pronto que tarde. Cuando puedes entender las necesidades de otras personas, también eres capaz de comprender mucho más. Puedes entender cuál es la mejor manera de asegurar que otras personas tengan sus necesidades cubiertas, y con eso, puedes convertirte en un líder eficaz.

Las emociones son fundamentales: las sentimos por razones increíblemente importantes y tratar de ignorarlas, incluso cuando intentamos pensar con una mentalidad racional, es hacer un flaco favor a los que te rodean.

Inteligencia Emocional y Empatía

La empatía es una de las habilidades más importantes de la inteligencia emocional. Aunque ser capaz de identificar tus propias emociones siempre

es importante, lo que más importa en muchos casos es saber empatizar. Esto es lo que salva la distancia entre centrarse en uno mismo y ser capaz de interactuar con precisión con los demás.

Si volvemos a ver los cuatro pilares de la inteligencia emocional, nos daremos cuenta de que dos de ellos se centran en el yo, mientras que los otros dos se dirigen hacia los demás. La forma de pasar del yo a los demás es a través de la capacidad de empatía.

Por ejemplo, imagine que es capaz de reconocer sus propios estados emocionales. Tienes bastante confianza en tu capacidad para entender cómo te sientes: has aprendido el lenguaje corporal que necesitas conocer. Has descubierto la mejor manera de identificar cuándo intervenir en tus propios arrebatos emocionales. Sabes cuáles son tus desencadenantes emocionales más comunes. Pero, ¿puede entender lo que sienten otras personas?

Ser capaz de entender tus propios sentimientos no es una habilidad repentina para entender a los demás, ya que el bienestar capaz de entender las emociones de los demás requiere empatía, pero para entender realmente la retroalimentación que recibes a través de la empatía, también debes entender tu propio estado emocional.

Formas de empatía

La empatía en sí misma se define como la capacidad de relacionarse con otras personas, y existe principalmente en tres formas diferentes. Se puede empatizar de forma cognitiva, emocional o compasiva. Cuando empatizas cognitivamente, comprendes los sentimientos de la otra persona desde una perspectiva directa: sabes lo que está sintiendo simplemente porque reconoces las señales. Sin embargo, no hay ningún apego emocional por tu parte. No te importa especialmente lo que la otra persona siente, simplemente sabes que lo siente.

Sin embargo, cuando empatizas emocionalmente, eres capaz de entender los sentimientos de la otra persona al sentirlos tú mismo. Te relacionas efectivamente con la otra persona de tal manera que eres capaz de sentir lo mismo. Ves a alguien sufrir y sientes su dolor como si fuera el tuyo.

Aunque no lo hagas sin querer, la mayoría de las veces la empatía emocional implica que te pongas automáticamente en la posición de la otra persona en tu mente. Sabes que estarías triste y asustado si no tuvieras un lugar donde vivir y el invierno se acercara rápidamente.

Cuando empatizas de forma compasiva, que es la forma de empatía que la inteligencia emocional enfatiza, estás combinando efectivamente las dos anteriores. Comprendes los sentimientos de la persona de forma cognitiva, lo que te permite tener una idea sólida de los sentimientos de la otra persona. También eres capaz de comprender las emociones de la otra persona al relacionarte con ella. Cuando empatizas tanto cognitiva como emocionalmente, sueles sentir empatía emocional, lo que te impulsa a actuar de alguna manera. Sentir una relación tanto cognitiva como emocional con la otra persona te impulsa a actuar de alguna manera para asegurarte de que también se ocupen de ti. Quieres ayudarles; sin embargo, puedes asegurarte de que puedes satisfacer activamente sus necesidades para aliviar su sufrimiento. Rara vez hay un motivo para ti que no sea ayudar. Tu empatía compasiva es una especie de llamada a la acción que obedeces para asegurarte de satisfacer activamente las necesidades de los que te rodean.

El propósito de la empatía

La empatía tiene principalmente dos propósitos que están directamente relacionados con la inteligencia emocional: Actúa como una forma a través de la cual puedes autorregularte, y actúa como un medio de comunicación, principalmente de señales emocionales no verbales. Cuando eres capaz de empatizar, entonces eres capaz de regular, así como de leer las señales para entender mejor las necesidades de los que te rodean.

Sin embargo, antes de profundizar en ello, considere por un momento *por qué* necesitaríamos sentir empatía en algún grado. ¿Para qué sirve la empatía? ¿Por qué es importante? La respuesta es muy sencilla: somos una especie social. De hecho, casi toda la inteligencia emocional sólo es relevante porque somos una especie social. Cuando se vive en grupo, ya sea una unidad familiar, un vecindario, una tribu o toda una ciudad o pueblo, hay que ser capaz de comunicarse. Los seres humanos, porque dependemos de los demás para sobrevivir, tenemos que ser capaces de comunicarnos con los demás con claridad.

Piensa por un momento en los seres humanos "en la naturaleza": estamos hablando de seres humanos que aún no han dado el paso hacia las civilizaciones modernas. Estamos hablando específicamente de los humanos que no tenían otra opción que cazar y cultivar su propia comida para sobrevivir. Tenían que existir en grupos. Los humanos cazaban también en grupo con otras personas, lo que les permitía abatir presas más grandes, lo que es fundamental si se tiene en cuenta lo débiles que son los humanos en comparación con otros animales. Los humanos tenían que confiar en sus tribus para ayudar a proporcionar protección y cazar. Dependían unos de otros para vivir y viajar en este tipo de tribus.

La empatía permite utilizar la comunicación no verbal. Cuando estés corriendo con un grupo de personas en muchas situaciones de vida o muerte, vas a querer entender las emociones de los que te rodean, ya que esas emociones te proporcionarán todo tipo de información. Podrás saber que los que te rodean tienen miedo cuando hay peligro, o están tristes cuando necesitan ayuda. Sin embargo, más allá de eso, podrás ver cuáles son sus necesidades para ayudarles a satisfacerlas. Te sentirás impulsado a

actuar porque puedes sentir las necesidades de la otra persona, y estás dispuesto a ayudar.

Cuando uno está dispuesto a ayudar, anima a la otra persona a estar dispuesta a ayudarle cuando se encuentre en un momento de necesidad. El altruismo, ese comportamiento de ayudar a otra persona sin ningún beneficio, y muy posiblemente en detrimento de uno mismo, sólo es un rasgo eficaz en una especie que es principalmente altruista, por lo que la empatía nos mantiene en el buen camino. Sabes que necesitas asegurarte de que los que te rodean están cuidados y alimentados, así que te aseguras de tener siempre suficiente comida para compartir. Por supuesto, si alguna vez pasaras por momentos difíciles, ellos estarían más que contentos de corresponder y compartir contigo.

Sin embargo, más allá de la supervivencia, la empatía también puede beneficiar a las relaciones interpersonales. Cuando eres capaz de empatizar con otras personas, sabes cómo manejarte con la otra persona. Piensa en el ejemplo de tu hijo rompiendo el reloj de tu padre: podías ver que tu hijo estaba disgustado y se sentía culpable por la situación, y ser capaz de ver la

mirada de tu hijo te ayudó a recordar que no debías reprenderle o juzgarle de una manera que pudiera ser perjudicial para él. Te autorregulaste como respuesta directa a la empatía con tu hijo.

Otro ejemplo de esto podría ser en acción teniendo una discusión con alguien. Tal vez estés tratando de encontrar la mejor manera de hacer que algo funcione. Tu compañero sigue sugiriendo cosas, pero tú rechazas todas y cada una de sus ideas. Sigues rechazándolas simplemente porque no tienen sentido dado el contexto, y al hacerlo, acabas estresándola. Puedes ver que ella está empezando a estresarse, y puedes sentir esa familiar punzada de empatía, y eres capaz de darte cuenta de lo que está pasando: Tú estás causando el estrés. Estás siendo demasiado controlador y necesitas regular de alguna manera lo que estás haciendo.

Así, podrás reducir la escala y hacer varias concesiones a tu pareja, lo que le permitirá dejar de estresarse tanto. Al hacer esto, te aseguras de que tu pareja sea atendida. Te aseguras de que tu pareja se sienta valorada en lugar de estresada. Al ser capaz de reconocer que tus propias emociones estaban causando algún tipo de estrés grave u otra emoción negativa en otra persona, puedes empezar a retirarlo y asegurarte de no seguir comportándote de forma perjudicial.

Inteligencia Emocional y Comunicación

La inteligencia emocional también tiene un impacto significativo en la capacidad de comunicación. Esto tiene sentido: no es posible ser influyente si no se puede comunicar de alguna manera con otras personas. Al ser más consciente de cómo sus propios sentimientos emocionales pueden alterar sus patrones de habla y lenguaje corporal, puede empezar a controlar esto. Si sabe que está estresado, podrá utilizar sus habilidades de inteligencia emocional para asegurarse de que se está comportando activamente de forma que le sirva. Podrás tomarte esa pausa extra para comunicarte con claridad porque eres consciente de tus tendencias.

La comunicación se vuelve entonces más eficaz simplemente porque eres capaz de regularte mejor. Sabes que estás hablando demasiado rápido porque estás estresado, así que tomas el control manualmente y hablas

deliberadamente de forma más lenta y controlada. Al hacer esto, le quitas el poder a tu ansiedad en primer lugar, lo que te permite comunicarte con claridad.

En definitiva, al igual que el desarrollo de la inteligencia emocional fue fundamental en la construcción de la empatía, también lo es en el ámbito de la comunicación. Debes ser capaz de ser emocionalmente inteligente si quieres comunicarte de la manera más eficaz posible. Recuerda que la mejor manera de mantener la cordura cuando estás estresado es hacer un esfuerzo por inspirar y espirar profundamente antes de hablar para responder a la pregunta.

Como nota final, recuerda que puedes utilizar tus emociones en tu beneficio. Puedes aprovechar tus emociones para permitirte comunicar con claridad. Recuerda que tus emociones no son un signo de debilidad, ni requieren una eliminación total. Hay momentos y lugares para utilizar tus emociones, y si consideras que la situación actual es la adecuada, deberías hacer uso de ellas. Hacerlo te permite dejar tu punto de vista aún más claro, y si tus emociones son las apropiadas para cualquier situación que estés comunicando, tu propio despliegue de emociones puede ayudarte a enfatizar aún más tu punto de vista y lo apasionado que eres.

Capítulo 4: Emociones y Estado Psicológico

Es fundamental comprender los estados emocionales cuando se habla de contacto de persona a persona. Las emociones pueden complicar fuertemente casi todo lo relacionado con la interacción con otra persona, cambiando la forma de abordarla. Cuando abordas tu estado psicológico en cualquier momento con tus emociones, descubres que éstas siempre interfieren constantemente en él.

Tus emociones están constantemente en un estado de fluctuación, debido a la propia naturaleza de las emociones. Siempre están cambiando de persona a persona, y eso es importante tenerlo en cuenta. Cuando eres muy consciente del hecho de que tus emociones siempre estarán interactuando directamente con tu mente y tus comportamientos.

Imagina que ya te sientes bastante molesto al salir a la carretera para conducir a casa desde el trabajo. Ya estabas frustrado y, por eso, mientras conduces, cuando otra persona te corta el paso, tocas el claxon con rabia. Tocando el claxon con rabia, intentas adelantarle para acabar con él, pero la otra persona lo interpreta como un intento de carrera. Acelera para impedir que le pases, y eso fue suficiente para empeorar la situación.

Al final del día, casi tienes un accidente antes de desviarte de la carretera principal y entrar en otra calle, maldiciendo y enfadado. Luego llegas a casa y eres increíblemente cortante con tus hijos y tu pareja, todo porque ya tienes esa mentalidad combativa, y acabas molestando a las personas que simplemente estaban contentas de que llegaras a casa.

El Propósito de las Emociones

Las emociones en sí tienen dos propósitos principales: permiten la comunicación no verbal, que es fundamental por sí misma, y permiten la motivación constante para mantenerte vivo. Efectivamente, tus emociones existen porque tu mente inconsciente necesita un método para interactuar con el mundo que le rodea.

Teniendo en cuenta que la mente tiene dos partes distintas, la consciente y la inconsciente, es importante reconocer que ambas rara vez, o nunca, se comunican entre sí. Son incapaces de comunicarse de forma activa y fiable entre las dos, y por ello, no siempre son tan eficaces como podrían serlo.
La mente inconsciente busca guiar el comportamiento: se encarga de todo lo que no requiere atención a lo largo del día, como prestar atención a lo que tienes que hacer, cómo tienes que hacerlo y asegurarte de que eres capaz de hacer lo que tienes que hacer sin desperdiciar el espacio de tu mente consciente.

Piensa por un momento en que tu mente consciente es la responsable directa de tus percepciones y decisiones conscientes: se encarga del trabajo pesado y de todo lo que requiere atención. Por ejemplo, considere el acto de escribir un correo electrónico: su mente consciente es capaz de decidir exactamente lo que desea escribir, mientras que su mente inconsciente se encarga de teclear activamente para transmitir el punto adecuadamente. Esto significa que la mente inconsciente se encarga de las tareas más insignificantes, prestando atención a cómo se escribe y controlando manualmente los dedos, para que tú no tengas que hacerlo.

La mente inconsciente suele ser la más rápida de las dos, simplemente porque es automática. Ocurre sin que la mente consciente tenga la oportunidad de influir en ella. Simplemente se hace lo que se espera que se haga. Por supuesto, *puedes* anularla conscientemente si sabes lo que vas a hacer, pero en la mayoría de los casos, no vas a ver que eso ocurra.

Ahora bien, escribir un correo electrónico es relativamente poco arriesgado: no importa mucho si se comete un error tipográfico porque lo único que hay que hacer es corregirlo. Sin embargo, imaginemos que estamos considerando una situación más peligrosa. Tal vez estés conduciendo por la

carretera cuando un camión se cruza de repente en tu camino en medio del tráfico. Pisas los frenos para evitar chocar con ellos antes de darte cuenta de lo que ocurre: tu mente inconsciente ha sido la responsable.

Comunicación

Llegados a este punto, es hora de profundizar en las emociones como modo de comunicación. Cuando sientes una emoción, tu cuerpo cambia naturalmente como respuesta. Puede que te sientas encogido hacia dentro cuando estás nervioso, encorvado y maldiciendo tus brazos para protegerte. Puede que te encuentres intentando activamente evitar el contacto visual.

Esto transmite directamente a todos los que te rodean un mensaje muy concreto: te sientes incómodo y cerrado. Tus propios comportamientos indican activamente a los demás que intentas evitar la interacción y que deseas que te dejen en paz. Es tu forma de comunicarte de forma no verbal.

La comunicación no verbal abarca gran parte de la forma en que nos comunicamos con otras personas. Tiene en cuenta el lenguaje corporal, por ejemplo, lo cerca o lejos que estás dispuesto a ponerte de los demás, o la probabilidad de que hagas alguna concesión en tu forma de acercarte a otra persona. Lo que es especialmente importante recordar es que, al interactuar

con otras personas, hay que tener en cuenta que su lenguaje corporal es increíblemente revelador, y eso es porque su lenguaje corporal habla de sus emociones.

Piense por un momento en la terapia cognitivo-conductual. Si no está familiarizado con esta terapia, es una combinación de terapia cognitiva y terapia conductual. Considera que los pensamientos influyen en las emociones, las emociones influyen en los comportamientos y los comportamientos refuerzan los pensamientos. Esto significa que si se puede leer el lenguaje corporal, se puede analizar para identificar la emoción que se siente. Si puedes averiguar qué emoción se está sintiendo en un momento dado, puedes empezar a averiguar por qué se está sintiendo esa emoción en primer lugar, lo que te permitirá acceder mejor a la mente de los demás. Esto te permitirá obtener una valiosa retroalimentación a la que, de otro modo, no tendrías acceso. Cuando entiendes la mentalidad de otra persona, entonces eres más capaz de interactuar con ella. Usted puede hacer un punto para comportarse de manera que usted sabe que son propicias para el comportamiento que usted quiere porque usted sabe acerca de este ciclo de pensamientos, sentimientos y comportamiento, y usted reconoce que su propio lenguaje corporal permite la comunicación hacia la otra persona.

Motivadores

Ahora, veamos tus emociones como motivadoras: considera cómo, cuando estabas en peligro, conduciendo por la carretera, frenaste de golpe sin ser consciente de ello. Esto se debe a que, en ese momento, en tu estado extremo de emoción, tu mente inconsciente tomó el control. Fue capaz de guiarte en el proceso de pisar el freno para protegerte porque la mente inconsciente se dedica en gran medida a mantenerte vivo y funcional. Necesitas ser capaz de protegerte a ti mismo para mantenerte vivo.
Tus emociones funcionan cuando tu mente inconsciente siente la necesidad de intervenir activamente en un proceso o intentar hacer algo. Efectivamente, las emociones están diseñadas para inclinarte hacia los comportamientos que tienen más sentido para tu propia situación. Piensa en cómo te sentirías si alguien te acosara continuamente en el trabajo: te enfadarías. Esta es una respuesta directa a la falta de satisfacción de tu

necesidad de límites. Tus límites se traspasan una y otra vez y, por mucho que intentes decirle a la persona que te deje en paz, te das cuenta de que las violaciones de los límites se repiten una y otra vez, así que acabas perdiendo la esperanza de llegar a la persona y le gritas. Tu ira te motivó a imponer tus propios límites, que estaban siendo ignorados.

Cada una de tus emociones primarias sirve para un propósito motivacional muy específico: te guían hacia algún tipo de comportamiento establecido para asegurarte de que tus necesidades interpersonales básicas están satisfechas. Eres capaz de imponer que necesitas, por ejemplo, que alguien te ayude cuando tienes miedo o estás triste. Comunicas algo claro: hay algo que va mal, e incluso puede haber potencialmente algún nivel de peligro al que también hay que prestar la debida atención.

Cuando tienes en cuenta las emociones como motivador, empiezan a ser increíblemente fáciles de entender. Cuando te sientes enfadado, sabes que te están rompiendo algún tipo de límite y eso te frustra. Cuando te sientes triste, sabes que es porque algo te está haciendo daño, y sientes la necesidad de luchar contra ello o de conseguir apoyo, y así sucesivamente.
Sin embargo, en la actualidad, muchas veces, las situaciones que desencadenan nuestras emociones no se ajustan tanto a lo que solía decirse que se desarrollaba en la naturaleza.

Puede que sientas miedo, pero ese miedo proviene de un lugar de temor a perder algo en lugar de un miedo a la muerte o a ser amenazado. Efectivamente, reaccionarás con miedo ante una situación que en realidad no justifica una reacción tan fuerte. Por ejemplo, que alguien comente algo cruel en tu página de las redes sociales es diferente a sentirte realmente amenazado por la situación en cuestión, como si estuvieras mirando la boca de un puma o algún otro animal que estuviera principalmente decidido a comerte y matarte.

Esto significa que la mayoría de las veces, tus impulsos emocionales suelen ser burdas reacciones exageradas a lo que de otro modo deberían haber sido. No es necesario reaccionar como si alguien intentara matarte si simplemente te dice que no está de acuerdo contigo, ni tampoco es necesario atacar activamente y pelear a muerte por algún tipo de

malentendido o por quién se queda con el último paquete de papel higiénico en el supermercado.

Por supuesto, eso no significa en absoluto que tus emociones no sean importantes o que no debas tenerlas en cuenta. Tus emociones son fundamentales en varios contextos, y ser capaz de reconocer tus emociones puede ayudarte a saber exactamente cómo te sientes en cada momento. Lo importante, sin embargo, es saber cuándo poner esa distancia entre uno mismo y lo que está sucediendo, y cuándo esos impulsos emocionales desarrollados a lo largo de milenios de supervivencia del más fuerte en la naturaleza son realmente apropiados para actuar.

La Causa de las Emociones

A pesar de los intentos de explicar la causa de las emociones, que van desde los espíritus y las pasiones de la antigua psicología filosófica hasta suponer que se trata de algún tipo de acontecimiento hormonal, la única constante entre las explicaciones de todos sobre lo que causa las emociones es que no hay una respuesta definitiva. De hecho, hay seis teorías principales sobre lo que hace que las personas tengan emociones en primer lugar y lo que las desencadena. En esta sección, abordaremos las seis teorías, permitiéndole llegar a su propia explicación y teoría al escucharlas. Las seis principales teorías de la emoción son la teoría evolutiva, la teoría de la valoración cognitiva, la teoría de la retroalimentación facial, la teoría de James-Lange, la teoría de Cannon-Bard y la teoría de Schacter-Singer.

En última instancia, estas teorías pueden entenderse de tres maneras: como fisiológicas por naturaleza, afirmando que el cuerpo es lo que causa las emociones, como neurológicas en teoría, afirmando que el cerebro es responsable de las emociones, y como cognitivas en teoría, afirmando que los pensamientos y los estados mentales son influyentes sobre las emociones.

Teoría de la evolución

Partiendo de Charles Darwin, la Teoría de la Evolución afirma que las emociones existen para que los animales sean capaces de sobrevivir y reproducirse. Efectivamente, sentimos algunas emociones positivas que nos llevan a aparearnos, mientras que otras emociones nos incitan a luchar o a huir. En definitiva, según esta teoría, las emociones son adaptativas: son motivadoras y permiten responder rápidamente al entorno.

Entender cómo funcionan las emociones en los demás también permite la supervivencia adaptativa: cuando eres capaz de entender los sentimientos de los demás, puedes asegurarte de forma efectiva de que eres capaz de protegerte. Por ejemplo, si sabes que el sentimiento de enfado hace que la gente sea volátil y esté preparada para defenderse si surge la necesidad, puedes ver a alguien mostrando comportamientos defensivos o agresivos y distanciarte intencionadamente de él. Te asegurarás de forma efectiva de mantenerte seguro y cómodo porque te estás esforzando por evitar fomentar cualquier comportamiento que pueda resultar problemático para ti. Eres capaz de responder eficazmente porque entiendes los signos emocionales del otro animal o persona.

Teoría de la valoración cognitiva

Dentro de las teorías de valoración, queda claro que el pensamiento debe ocurrir antes de que se produzca una emoción. En efecto, dentro de una serie de acontecimientos que desencadenan una emoción, el pensamiento

que se produce después del estímulo es lo que determina las emociones. Piensa en que puedes sentirte absolutamente aterrorizado al ver una araña, pero otra persona está más que feliz de pasearse con su tarántula como mascota colgada del hombro. La razón por la que a ti te aterra una araña que a otra persona le produce una gran alegría es el proceso de pensamiento que hay detrás.

La teoría de la retroalimentación facial

A lo largo de los años se ha observado que, a veces, las respuestas del cuerpo sí tienen un impacto directo en las emociones, en lugar de ser una consecuencia de esa emoción. Algunas personas llevan esto al extremo: asumen que son los cambios en los músculos faciales, entonces, los que causan las emociones. Piensa que si tienes que sonreír a alguien, con el tiempo, empiezas a pasarlo mejor de lo que lo harías de otra manera. Esto se debe a que se está comprometiendo con sus músculos faciales y éstos son los responsables directos.

Esto puede parecer descabellado para algunos, pero considere que tanto Charles Darwin como William James, de quien oirá hablar más adelante, reconocieron ese vínculo entre lo físico y lo emocional. Gracias al apoyo de gente como Darwin y James, personas que creen en estas teorías, la teoría de la retroalimentación facial logró convertirse en una de las más conocidas.

Teoría de James-Lange

Sin embargo, quizá la teoría más conocida sobre la causa de las emociones sea la de James-Lange. En concreto, esta teoría fue desarrollada por el psicólogo William James y el fisiólogo Carl Lange. Juntos, ambos elaboraron una teoría que afirmaba que las respuestas emocionales nacen como resultado de las reacciones fisiológicas a los acontecimientos.

Esto puede parecer complicado, pero considera por un momento lo que ocurre cuando ves a un lobo o a un oso o a otro depredador mirándote fijamente desde tu patio. Lo más probable es que sienta que su ritmo cardíaco se acelera. Notarás que tu cuerpo parece temblar y se enfría. Su

patrón de respiración cambia. Estas respuestas fisiológicas deben interpretarse de alguna manera. Después de todo, piense que varias de esas sensaciones son similares a la excitación extrema. Si estás extremadamente excitado, también sentirás que tu ritmo cardíaco y tu respiración aumentan.

La teoría de James-Lange dice, por tanto, que la única diferencia entre que tu sensación de corazón acelerado sea por excitación o por terror es cómo piensas en ello. En esencia, estás preparado para interpretar tu respuesta fisiológica, y eso te proporciona tu emoción. En lugar de sentir que tu corazón se acelera porque estás asustado, te sientes asustado porque tu corazón se acelera activamente.

La teoría de Cannon-Bard

Otra teoría común es la conocida como teoría de Cannon-Bard, que se propone mostrar el desacuerdo con la teoría de James-Lange. En efecto, dado que es totalmente posible y esperable que las personas tengan respuestas fisiológicas por diversos motivos, es imposible decir que es únicamente lo físico lo que determina lo emocional. Además, como los estados emocionales son tan rápidos, es imposible que sean el resultado de cambios físicos. Al fin y al cabo, sentimos la emoción inmediatamente con los síntomas; si lo físico fuera lo primero, habría un ligero desfase entre el inicio de la emoción y la reacción fisiológica.

Para abordar estos problemas con la teoría de la emoción de James-Lange, nació la teoría de Cannon-Bard. Dentro de esta teoría, Cannon sugiere que las emociones son el resultado del tálamo dentro del cerebro para responder a algún tipo de estímulo. Ese mensaje se envía y desencadena la experiencia emocional al mismo tiempo que desencadena la fisiológica. En efecto, el único mensaje se interpreta de dos maneras diferentes.

Por ejemplo, imagina que sales hacia tu coche y te encuentras con un oso que te mira fijamente. Su cuerpo recibe el estímulo y registra visualmente la

presencia del oso. El tálamo trata de responder al oso. En respuesta, el mensaje del tálamo te hace sentir aterrorizado y, al mismo tiempo, crea tus sensaciones de miedo: te sientes tembloroso y nervioso, por ejemplo. Sientes que tu corazón se acelera. Tienes ganas de correr.

Teoría de Schachter-Singer

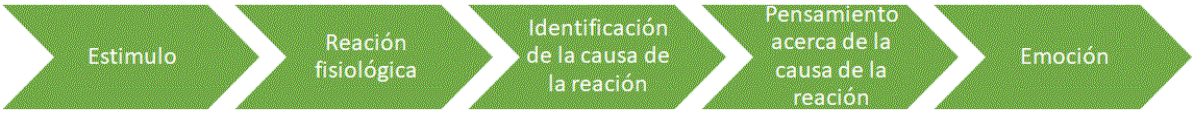
La última teoría que abordaremos es la de Schacter-Singer, también conocida comúnmente como la teoría de los dos factores. Se trata de una teoría cognitiva en la que la respuesta fisiológica debe ocurrir primero antes de la creación de una emoción. En respuesta a lo fisiológico, entonces debes averiguar por qué se produce esa excitación y luego etiquetarla tú mismo. Efectivamente, sólo entonces se puede averiguar la emoción.

Esta teoría es bastante similar a las teorías de Cannon-Bard y James-Lange, y se basa en ambas para crear una nueva que explique el funcionamiento de las emociones. Consideremos en primer lugar cómo la teoría de James-Lange propone que las emociones se basan en inferencias de la reacción física a un estímulo y cómo la teoría de Schachter-Singer lo refleja. Tanto el modelo de James-Lange como el de Schachter-Singer señalan que las personas hacen esas inferencias de lo físico a lo emocional, utilizando una interpretación cognitiva.

En cuanto a la teoría de Cannon-Bard, ambos coinciden en que una misma reacción física puede provocar varias emociones diferentes. Por ejemplo, puedes reconocer una sensación concreta, como el temblor, como miedo en una situación en la que estás mirando al oso, pero a veces, el temblor puede ser el resultado directo de tu propia excitación por algo.

Así que, si el modelo de Schachter-Singer implica una respuesta física que se interpreta cognitivamente, imagina que acabas de salir a la calle y que ese oso está ahí sentado, mirándote. Notas que empiezas a temblar y que tu corazón late con fuerza. Miras al oso y reconoces que la presencia del oso

es lo que te hace sentir estos signos de excitación: eres hiperconsciente de la presencia del oso. A continuación, debes entender lo que significa la visión del oso: reconoces que la presencia del oso se considera una amenaza y respondes en consecuencia. Reconoces que la presencia del oso es una amenaza y que la amenaza debe enfrentarse con sentimientos de miedo. Por lo tanto, determinas que el temblor y la aceleración del corazón que sentiste al ver al oso es miedo.



Las Emociones Universales

Junto con todas las formas en que las emociones podrían ser causadas, otro punto común con el que hay que lidiar es si las emociones son universales. Actualmente se cree que las emociones que uno siente, desde estar agradablemente sorprendido, hasta moderadamente irritado, e incluso sentirse culpable, provienen todas de lo que se conoce como las siete emociones universales. Estas siete emociones son una especie de familias para los demás y muchas de las emociones que la gente conoce y reconoce vienen como una serie de varias de estas emociones. Las siete emociones universales son la ira, el desprecio, el asco, el miedo, la alegría, la tristeza y la sorpresa. Cualquier otra emoción existe en algún lugar del espectro dentro de esos límites.

Cada una de estas siete emociones transmite mensajes muy importantes para los que están presentes a su alrededor. Transmiten algún tipo de necesidad insatisfecha o, en el caso de la felicidad, la ausencia de necesidades insatisfechas. Comprender las necesidades que transmiten estas emociones ayuda mucho a gestionar las relaciones con los demás. Estas emociones se consideran universales porque son reconocibles, independientemente de la procedencia del individuo que las experimenta. De hecho, incluso las personas que han crecido ciegas siguen transmitiendo un lenguaje corporal relacionado con estas siete emociones.

Ira

La ira, como emoción, es muy motivadora. Es una respuesta increíblemente intensa y está pensada para ser utilizada como respuesta a la percepción de una amenaza de algún tipo. Cuando experimentas ira, normalmente estás transmitiendo a otras personas que te sientes amenazado, estás diciendo que tienes una necesidad de defensa o de límites.

Desprecio

El desprecio está increíblemente cerca de la ira: es un sentimiento de que lo que estás viendo o tratando está por debajo de ti en algún grado. Demuestras que no tiene valor para ti de forma efectiva. Es tratar a otras personas o a una cosa con desprecio o desdén: efectivamente, estás diciendo que no respetas a esa otra persona o lo que hace. Es mostrar una necesidad de espacio con respecto a la otra persona: efectivamente te repugna la presencia de esa otra persona.

Asco

El asco es esa sensación que tienes cuando ves algo repulsivo. Si alguna vez has olido un pañal sucio o has abierto un paquete de comida sólo para descubrir que está cubierto de moho, probablemente has experimentado asco en algún grado. Cuando sientes asco hacia algo, estás sintiendo una intensa necesidad de alejarte de algo, probablemente porque supone una amenaza para tu salud y seguridad. Sientes asco para no comer algo mohoso o tóxico; por ejemplo, el olor o el aspecto es suficiente para que se te revuelva el estómago y te desanime a continuar.

Miedo

El miedo es la sensación que tienes cuando te expones a algo que es una amenaza significativa para ti: te lleva a la respuesta de lucha o de huida, y como respuesta, o bien sientes miedo, lo que te hará huir, o bien tu miedo se convierte en ira y pasas a la respuesta de lucha. El miedo es una emoción necesaria para mantenerte a salvo: te anima a defenderte transmitiendo la necesidad de protegerte o defenderte. Indica a los demás que tienes una necesidad de seguridad que necesitas satisfacer.

Alegría

La alegría es el estado de sentirse feliz o tranquilo con lo que está sucediendo. Te sientes cómodo en tu entorno, y estás contento con lo que está pasando, o incluso estás disfrutando de ti mismo y de lo que está sucediendo. Cuando experimentas alegría, estás experimentando una falta

de necesidades. Todas tus necesidades han sido satisfechas y estás disfrutando.

Tristeza

La tristeza se siente por una razón muy importante: está destinada a ser adaptativa. La tristeza tiene propósitos muy reales que son integrales para una vida feliz, por muy contradictorio que parezca. Te recuerda que debes prestar atención a lo que da sentido a tu vida. Te dice que debes apreciar lo que tienes. Te permite sentirte centrado y con los pies en la tierra y también fomenta la resiliencia. Demuestra que necesitas apoyo, y te recuerda que la gente debe proporcionarte esa ayuda y resistencia.

Sorpresa

Por último, la sorpresa conlleva la necesidad de prestar atención a algo. Muestra algún tipo de desconexión entre tus expectativas y lo que tenías delante. Es posible que hayas esperado una cosa, para descubrir que tus expectativas se han evitado por completo. Efectivamente, entonces, sientes la necesidad de prestar más atención a lo que está ocurriendo a tu alrededor para averiguar qué está pasando con ello. Esto también indica a los demás

que presten más atención, ya que lo que está ocurriendo se desvía de lo esperado.

Emociones, Estados de Animo y Sentimientos

Por último, al terminar este capítulo, es hora de prestar especial atención a la diferencia entre emociones, sentimientos y estados de ánimo. A pesar de que podemos referirnos a los tres como la misma cosa, todos son claramente diferentes entre sí. Los sentimientos y las emociones son diferentes, al igual que los estados de ánimo. Aunque están estrechamente relacionados entre sí, debes ser capaz de reconocer las diferencias inherentes también, sobre todo teniendo en cuenta que se convierten en algo muy relevante para entender más adelante.

En general, sin embargo, la principal diferencia es el tiempo. El tiempo lleva algo de una emoción a un sentimiento y de un sentimiento a un estado de ánimo. Efectivamente, los tres trabajan juntos con sensaciones similares, pero tienen propósitos diferentes.
Se cree que **las emociones** son la respuesta química al desencadenante y es casi instantánea. El cerebro es capaz de entender el estímulo y desencadenar las sustancias químicas necesarias en aproximadamente medio segundo. Estas sustancias químicas recorren todo el cuerpo, por lo que muchas de las emociones también tienen un impacto directo en el organismo. Estas emociones duran aproximadamente seis segundos antes de que la emoción inicial se desvanezca.

Los sentimientos, pues, son la integración de la emoción. Comprendemos la emoción sentida y empezamos a entenderla. Sentimos tanto físicamente, como cuando sumergimos el pie en agua caliente y sentimos que está caliente, como emocionalmente, como en respuesta a una emoción fuerte. A diferencia de las emociones, que son impulsadas por el cerebro y las sustancias químicas, los sentimientos son cognitivos. Suelen ser varias emociones que se unen, junto con los pensamientos que las rodean. También son más duraderos, pero no permanentes.

Por último, **los estados de ánimo** son sensaciones generales. Son tu estado general en un momento dado. Cuando estás de buen humor, te sientes sobre todo bien contigo mismo y con lo que está pasando. Por ejemplo, suele estar tranquilo y relajado, y es probable que sea más paciente. En cambio, cuando estás de mal humor, puede que no tengas paciencia para afrontar nada.

Capítulo 5: Gestión de los Pensamientos y Regulación de las Emociones

Imagina que te diriges a la tienda de comestibles para comprar algunos artículos de última hora antes de ir a casa a cenar. Es el viernes anterior al siguiente día de Acción de Gracias y sabe que la tienda estará llena. Ya has tenido un mal día y te sientes impaciente. Pongámonos en situación: tienes dos niños enfermos en casa y tu tercer hijo acaba de ser suspendido. Tu coche se ha estropeado a primera hora del día y, en general, estás al límite de tus posibilidades. No puedes soportar que nada más vaya mal.

Pero, por supuesto, a pesar de sentir que no puedes ocuparte de nada más, descubres que 2/3 cosas por las que fuiste a la tienda están, de hecho, agotadas, y no puedes conseguirlas. Las necesitabas para tu gran cena navideña, y sin ellas no puedes terminar la comida. Tal vez sea el gran plato principal lo que falta, tal vez no haya pavo para comprar. Lo pierdes allí mismo. Le gritas al dependiente que acaba de preguntarte si necesitas algo. Le dices que estás furioso porque no tienen pavos cuando es Acción de Gracias, y que no puedes creer que la tienda se haya equivocado tanto. Te desahogas completamente con este pobre reponedor de 16 años que no hace otra cosa que asegurarse de que haya comida en las estanterías.

En realidad, no es culpa del empleado, él no es el responsable de la falta de pavos. Claro que la tienda podría haber pedido más, pero en realidad, el único culpable de la falta de pavo en ese momento eres tú. Podrías haber ido a principios de semana a por uno, lo que habría tenido mucho más sentido. Podrías haber intentado ir a otra tienda para conseguir uno, pero estabas demasiado cansado para seguir conduciendo por todas partes. Podrías haber hecho un montón de cosas diferentes, pero al final del día, elegiste en su lugar gritar a un pobre empleado adolescente que probablemente tenía mejores cosas que hacer en ese momento.

En este ejemplo, es un signo de lucha con la regulación emocional. Está bien que te sientas furioso por tu situación, pero lo que no es aceptable es que decidas desquitarte con una persona inocente al azar que no tiene nada

que ver con lo que estás sintiendo. Por mucho que te haga sentir mejor gritar a otra persona, no es especialmente saludable hacerlo. No es justo para el empleado al que has gritado, ni es un método sólido para gestionar tus propias emociones.

Ser capaz de autorregularse es una habilidad fundamental que todos deben aprender, tanto los adultos como los niños. Cuando puedes autorregularte, puedes evitar responder negativamente, como en el caso anterior. Sabes cómo lidiar con tus emociones y permitir que se sientan de una manera que sea saludable y que realmente conduzca a la solución del problema. En lugar de gritar, podrías haber optado por ir a otra tienda, por ejemplo, o preguntar cuándo van a poner más pavos, en lugar de arriesgarte a que te prohíban la entrada permanentemente.

Por supuesto, la autorregulación va más allá de la gestión de las emociones: también puedes gestionar tus pensamientos para controlarte a ti mismo. Cuando eres capaz de gestionar tus pensamientos, también eres capaz de regularte a ti mismo. Piense en cómo sus propios pensamientos podrían alterar la forma en que registra sus emociones: si siente que sus emociones van a estar sesgadas por sus pensamientos, puede que necesite cambiar el pensamiento para asegurarse de que no ocurra. Por ejemplo, es posible que quieras gestionar tus pensamientos en torno a tu fobia actual para evitar que tus emociones sean problemáticas.

A medida que avancemos en este capítulo, aprenderás sobre varias situaciones en las que puedes necesitar manejar tus pensamientos. Aprenderás sobre los pensamientos negativos y las distorsiones cognitivas y cómo estos pensamientos necesitan ser mitigados debido a su tendencia a tener impactos negativos en tu estado emocional. Aprenderá cómo gestionar los pensamientos, estudiando el uso de la terapia cognitivo-conductual y la inteligencia emocional para ayudarle a hacerlo. A continuación, se centrará específicamente en la regulación emocional, comprendiendo lo que implica y por qué debe producirse. Por último, a medida que este capítulo llega a su fin, verá varias técnicas que se utilizan para gestionar los pensamientos y regular las emociones. Cuando hayas terminado este capítulo, deberías sentirte cómodo con la idea de regular tanto tus emociones como tus pensamientos. Al hacerlo, descubrirá que hay un impacto positivo en su

vida. Te sentirás más capaz de manejarte en situaciones difíciles o negativas. Te sentirás más en control de ti mismo, y descubrirás que incluso tus relaciones más tensas del pasado serán más fáciles de manejar.

Cuando los Pensamientos Requieren Gestión

¿Alguna vez has tenido un pensamiento y, momentos después, has deseado no haber tenido otro igual? Tal vez haya tenido un pensamiento que le haya impulsado a actuar, como el ejemplo de la tienda de comestibles, en el que estaba tan abrumado con su día que arremetió emocionalmente contra todos los presentes. Después del hecho, mientras te sentabas en el coche y recogías tus pensamientos, puede que te sintieras avergonzado o que desearas haber gestionado la situación mucho mejor que antes.
Todos tenemos pensamientos de vez en cuando que son problemáticos. Puede que te sientas mal por haber estropeado algo que creías que era muy importante, como por ejemplo, diciéndote a ti mismo que eres un inútil por haber fracasado. Puede que te encuentres con que te has atascado pensando en lo que pronto llegarás a reconocer como una distorsión cognitiva: un pensamiento que es ilógico y problemático y que, por lo tanto, debe ser desechado.

Aunque es normal tener estos pensamientos de vez en cuando, es fundamental asegurarse de que eres capaz de reconocerlos para poder corregirlos. Tienes que ser capaz de regularlos, recordándote a ti mismo que estos pensamientos que estás teniendo no te llevan a ser feliz o a tener éxito, y por esa razón, debes dejarlos de lado. Esta sección pretende identificar tanto los pensamientos como las emociones negativas, para que sepas cómo manejarte. Al aprender a hacerlo, podrás contrarrestarlos antes de que se te vayan de las manos de una vez por todas.

Pensamientos negativos

¿Alguna vez te has enfrentado a una situación preguntándote inmediatamente qué pasará si fracasas? Tal vez te convenzas a ti mismo de no intentar hacer algo porque estás convencido de que tu intento será siempre un fracaso. Por mucho que intentes convencerte de lo contrario, te quedas atrapado en los pensamientos de la negatividad: tus pensamientos

están arraigados en lo que no se puede y lo que no se puede, y a pesar de reconocer incluso que tu pensamiento actual es demasiado negativo, no puedes evitar seguir adelante.

En última instancia, el pensamiento negativo es cualquier pensamiento que está inherentemente bloqueado para funcionar desde un lugar de miedo. Es negativo y peligroso, y no importa lo que intentes hacer para borrarlo, descubres que sigue regresando. La aprensión que sientes que impulsa estos pensamientos te desafía directamente - te mantiene atrás, convenciéndote de que no puedes realmente pasar por los procesos que necesitas. Te hace sentir que no vales nada, dejándote sentir culpable porque crees que eres incapaz, mientras que simultáneamente te sientes culpable por no haberlo intentado nunca en primer lugar.

Estos pensamientos negativos son en gran medida contagiosos: pueden basarse en lo que debería ser o en lo que debe ser, creando efectivamente una especie de obligación. Deberías ser capaz de hacer eso, o debes asegurarte de terminar ese trabajo antes de la fecha límite, y si no eres capaz de hacerlo, entonces hay un problema. Este tipo de lógica es problemática: te obliga a entrar en una situación imposible en la que crees que tienes que hacer algo de una manera determinada, y cualquier cosa que vaya más allá de esa manera determinada es un fracaso. Cuando estás atrapado en pensamientos negativos, descubres que los repites una y otra vez. Tienes un pensamiento, que causa culpa, que causa inacción, que refuerza el pensamiento, causando más culpa.

En la mayoría de los casos, esto se debe a algún tipo de miedo. Puede tener miedo a fracasar o a aventurarse en un terreno desconocido si no está del todo familiarizado con la situación en la que se encuentra. Esto causa problemas, especialmente porque los pensamientos se vuelven automáticos y se repiten sin esfuerzo. Esto te lleva a intentar hacerlo mejor, pero en realidad te quedas atrapado en la inacción, creando el ciclo antes mencionado.

Distorsiones cognitivas

Esos pensamientos negativos mencionados son sólo una forma de distorsiones cognitivas. Las distorsiones cognitivas en sí mismas se refieren a cualquier tipo de patrón de pensamiento exagerado que suele ser bastante irracional. Al ser irracionales, a menudo se ven problemas relacionados con ellos. Puedes tener un pensamiento sobre cómo las cosas deben ir de una determinada manera, y cuando no lo hacen, te esfuerzas por compensarlo. Por otra parte, puede pensar de otra manera que le lleve a sentir que entiende exactamente lo que pasa por la mente de la persona con la que intenta interactuar. Asumes que lo sabes, aunque no tengas ninguna forma real de hacerlo. Este tipo de pensamientos se conocen como distorsiones cognitivas, y a menudo, si un pensamiento cae en alguna de las distorsiones que se están enumerando aquí, sabes que puedes descartarlo por completo.

Para entenderlo mejor, piense en la lógica correcta. Hay varias formas de lógica, conocidas como falacias, que son simplemente inexactas. No se pueden utilizar porque simplemente no tienen sentido en la lógica formal. Por mucho que intentes justificar algo en la lógica con una falacia, nunca será más válida como forma de argumentación. Las distorsiones cognitivas con las que es probable que te encuentres en cualquier momento son:

- **La necesidad de tener siempre la razón:** Este pensamiento asume que es imposible equivocarse. Efectivamente, cuando caes en este proceso de pensamiento, intentas justificar tus propios pensamientos y sentimientos a toda costa, buscando literalmente cualquier manera de forzar lo que has afirmado como cierto, incluso si eso implica que parezcas extraño mientras lo haces.
- **Echar la culpa:** Cuando utilizas esta distorsión, consideras que todos los demás son responsables de lo que hacen mal, y te apresuras a recordárselo. Efectivamente, siempre culpas a los demás, incluso cuando, en realidad, no insistirías tanto en esa idea.
- **Ignorar la positividad:** Cuando utilizas esta distorsión, estás ignorando completamente cualquier cosa positiva que ocurra. Aunque te haya ocurrido algo bueno en el transcurso de un día, prefieres centrarte en que todo lo que ocurrió ese día salió mal.
- **Razonamiento emocional:** Esta forma particular de razonamiento es increíblemente problemática. Cuando uno se involucra en el razonamiento emocional, permite efectivamente que sus propios

estados emocionales determinen sus pensamientos sobre algo. Si te sientes feliz por algo, asumes que es positivo, incluso si no es necesariamente la opción correcta para ti. Este es el tipo de lógica que te lleva a pagar un coche que no puedes pagar simplemente porque la idea de conducir el coche te hace sentir bien, así que decides comprarlo.

- **Falacia del cambio:** Con esta distorsión, te das cuenta de que confías en el control social para conseguir que otras personas cooperen. En efecto, intentas intimidar a la gente para que haga lo que tú quieres o necesitas, utilizando la presión u otras técnicas para ello.
- **Falacia de la equidad:** Cuando caes en esta distorsión, sueles suponer que las cosas deben ser justas a toda costa, y si no lo son, sientes que algo fue injusto y, por lo tanto, incorrecto. Sientes que la vida, en general, debería ser justa, a pesar de que la vida es intrínsecamente injusta, y entonces utilizas tus emociones sobre la injusticia de la situación como razonamiento para explicar cómo te has comportado
- Sacar **conclusiones precipitadas**: Cuando se hace esto, se suele llegar a algún tipo de conclusión sin ningún tipo de apoyo para ese proceso de pensamiento. Normalmente, se trata de una de las dos formas de sacar conclusiones. Puedes participar en la lectura de la mente en la que asumes que sabes lo que la otra parte está pensando. Supones que sus pensamientos son negativos, aunque no lo sean. Esto te lleva a comportarte según lo que supones que harán los demás, lo que puede ser un gran problema si supones que la otra parte está siendo negativa o problemática intencionadamente. La otra forma de sacar conclusiones precipitadas tiene que ver con la adivinación: cuando se adivina, se asume que se sabe cómo se va a desarrollar algo. Supones que el final será negativo y actúas en consecuencia.
- **Etiquetar**: Cuando etiquetamos a alguien, estamos generalizando en exceso: asumimos que las acciones de alguien son directamente indicativas de su carácter. Por ejemplo, si alguien comete un error accidentalmente, puedes suponer que en general es bastante incompetente y dejarlo así.

- **Minimizar**: Cuando se minimiza algo, se le quita importancia intencionadamente; se intenta que parezca menos negativo o problemático de lo que realmente es. Por ejemplo, puedes decirte a ti mismo que lo que has hecho bien no es realmente tan bueno o beneficioso para ti como pensabas inicialmente.
- **Catastrofizar**: A veces, vas en la dirección opuesta a la de minimizar: cuando catastrofizas, en lugar de hacer algo más pequeño, lo magnificas hasta convertirlo en algo mucho peor de lo que realmente es. De hecho, haces que la situación sea lo más terrible posible.
- **Exceso de generalización**: cuando incurres en esta distorsión, te das cuenta de que estás tomando decisiones y generalizando sin suficiente evidencia en un sentido u otro. Puedes suponer que si tu amigo cancela sus planes contigo por razones de la vida, no le gustas o desea que dejes de invitarle o llevarle a sitios.
- **Personalización**: Cuando personalizas, te tomas todo como algo personal. Te permites ser responsable de todo, ya sea bueno o malo, incluso si, siendo realistas, no has tenido ningún control o influencia real sobre lo que ha sucedido.
- **Afirmaciones sobre el deber**: Cuando haces esto, te centras en lo que debes o deberías; esto es esperar que las cosas sean diferentes en lugar de intentar cambiar o acomodar mejor lo que ha sucedido.
- Pensamiento **dicotómico**: Por último, cuando se utiliza el pensamiento dicotómico, se piensa que todo está en los extremos. O es perfecto o es un fracaso. O siempre o nunca. Cuando haces esto, no reconoces todos los colores grises que hay entre los extremos.

Gestionar los Pensamientos

Si crees que tu mente puede estar dirigida por este tipo de pensamientos negativos, puede ser importante empezar a gestionarlos. Si eres capaz de controlar tus propios pensamientos, puedes empezar a controlar también tus comportamientos, y eso es increíblemente importante la mayoría de las veces. Si hubieras podido controlar tus emociones, nunca habrías estallado contra el empleado del supermercado, por ejemplo; habrías aceptado lo que había pasado y habrías seguido adelante.

La gestión de los pensamientos puede mantenerte tranquilo cuando te enfrentas al estrés. Puede hacerte más fiable y capaz de protegerte. Cuando eres capaz de gestionar tus pensamientos, te aseguras de ser capaz de sacar lo mejor de casi cualquier situación. Sacar lo mejor de la situación es a veces lo mejor que puedes hacer, y sin ello, puedes sentirte agobiado o incapaz. Por eso, gestionar tus pensamientos puede ser tan increíblemente beneficioso.

En definitiva, hay varios métodos a través de los cuales se pueden gestionar los pensamientos de los demás. Los dos en los que nos centraremos, sin embargo, son la gestión a través de la inteligencia emocional y la gestión a través de la reestructuración cognitiva, una técnica común utilizada dentro de la terapia cognitivo-conductual.

Gestionar los pensamientos con la TCC

La reestructuración cognitiva es un ejercicio común dentro de la TCC: se realiza para identificar cualquier pensamiento problemático que se tenga, como los pensamientos negativos o las distorsiones cognitivas, y luego se encuentra algún tipo de método que se pueda utilizar para abordarlos. Por lo general, la técnica está diseñada para anular mediante el desafío constante de los pensamientos o para convertirse en un juez poco fiable de la situación en cuestión.

Por ejemplo, imagina que te aterroriza encontrar ayuda de otras personas. El mero hecho de tener que pedir ayuda a otra persona es suficiente para dejarle absolutamente aterrorizado. Cuando esto ocurre, descubrirás que incluso pedir ayuda en una emergencia es casi imposible. Te cuesta dirigirte activamente a quienes pueden estar en condiciones de ayudarte y, por ello, fracasas mucho más de lo que deberías.

Por supuesto, este miedo a pedir ayuda lleva al fracaso constante. No se pide, y entonces, como consecuencia natural, se fracasa. Esto es problemático: no puedes ir por la vida fracasando constantemente. Por eso, decides que vas a utilizar la reestructuración cognitiva para ayudarte a defenderte. A continuación, te centras en identificar los pensamientos responsables de ese miedo a pedir ayuda para poder atacarlos directamente.

Puede que te propongas decirte a ti mismo que tu proceso de pensamiento es defectuoso porque, por ejemplo, entra en la lista de distorsiones y, por lo tanto, no tiene importancia. Puede implicar otros métodos como el refuerzo constante a través de la repetición constante, perforando efectivamente el pensamiento en la mente de otra persona. No importa el método que utilices, lo que es cierto es que debes ser capaz de cambiar los pensamientos que tienes para protegerte en el futuro.

Gestionar los Pensamientos con Inteligencia Emocional

En comparación con la terapia cognitivo-conductual, los métodos de control del pensamiento dentro de la inteligencia emocional pueden parecer un poco más vagos y menos intuitivos. En particular, descubrirá que cuando debe arreglar sus pensamientos negativos con la inteligencia emocional, se está esforzando por evitar que se produzcan en primer lugar. Puede utilizar métodos como las afirmaciones y la reestructuración cognitiva, o puede descubrir que es mejor utilizar otros métodos para defenderse mejor.

Cuando utilizas la inteligencia emocional para regular tus pensamientos, te aseguras efectivamente de que tus pensamientos sean saludables al aprender a evitar los negativos. Sí, los pensamientos negativos deben ser derrotados de cualquier manera posible. Sin embargo, también debes tener en cuenta que es increíblemente importante que te propongas defenderte de ellos también.

La inteligencia emocional es tan increíblemente efectiva con estas formas de pensamiento por el hecho de que la inteligencia emocional enseña disciplina y control. Cuando se aprende a ser inteligente emocionalmente, se aprende a ser resiliente, capaz de cualquier cambio que se presente, y más. Descubres la mejor manera de evitar las emociones pobres o negativas aprendiendo a reconocer que, como pensamientos negativos, no merecen más consideración de la que ya han tenido en el momento en que han sido reconocidos en primer lugar. Eres capaz de recordarte a ti mismo que no debes ceder a todos tus caprichos y pensamientos, y en cambio asegurarte de que eres capaz de ver más allá de los impulsos y hacia los objetivos que te has propuesto.

Regulación Emocional

La regulación emocional se produce en gran medida de la misma manera, independientemente del método que elija: inteligencia emocional o terapia cognitivo-conductual. Sin embargo, lo que es importante tener en cuenta es que cuando eliges utilizar la regulación emocional, no estás ignorando completamente las emociones que estás teniendo en un momento dado. Recuerda que sentir las emociones es increíblemente importante e increíblemente poderoso. En lugar de no sentir las emociones, te centras en cómo regularlas: te esfuerzas por aprender a enfocar mejor tus sentimientos y asegurarte de que no se interpongan en tu camino, en lugar de decirte a ti mismo que lo que sientes está mal.

Por ejemplo, imagina que vuelves a estar molesto en el supermercado. Está bien estar molesto, lo que no está bien es explotar contra alguien que no tiene nada que ver con la persona que estaba allí contigo. En lugar de seguir adelante como si nada importante hubiera ido mal, estás eligiendo reconocer que se ha producido un problema, y entonces estarás más

capacitado para empezar a averiguar cómo controlar las emociones que lo causaron en primer lugar.

Tal vez el mejor nombre para esto es construir la tolerancia emocional- cuando usted está participando en la regulación emocional, usted sigue sintiendo todas las emociones principales. La única diferencia es que has aprendido a ser consciente, has aprendido a ser consciente de todo el concepto de tener que evitar las emociones en absoluto. En su lugar, permites que esas emociones se sientan y aprendes de ellas. Siempre hay algo más que puedes aprender de alguien o de una situación si realmente lo buscas.

Gestionar los Pensamientos y los Sentimientos

Cuando estés preparado para gestionar tus pensamientos, un método que se suele utilizar es el de las afirmaciones. En concreto, usted deja claro que puede gestionar sus pensamientos repitiéndose a sí mismo pensamientos positivos hasta que los interiorice y los crea. Por ejemplo, imagina que te acaban de decir que te han despedido por no tener suficientes pavos: si eres capaz de controlar tus pensamientos, puedes evitar caer en una espiral de depresión en la que te culpes sin parar. En lugar de ver la situación como una culpa tuya, puedes averiguar qué hacer a continuación.

Afirmaciones

Las afirmaciones se refieren a las declaraciones breves que te repetirás a ti mismo con regularidad. Utilizarás estas afirmaciones siempre que sientas que estás luchando de alguna manera. Por ejemplo, si no consigue superar un pensamiento negativo sobre su propia inutilidad, puede elaborar una afirmación que le ayude a contrarrestarlo directamente.

Todo lo que tienes que hacer es asegurarte de que eres capaz de crear una afirmación que esté lo suficientemente bien formada para ayudarte a hacerlo. El uso de afirmaciones es increíblemente importante para regular tus sentimientos negativos, ayudándote a superarlos para seguir avanzando.

Al hacer afirmaciones, ayuda recordar tres reglas distintas: mantenerlas personales, mantenerlas positivas y mantenerlas orientadas al presente. Si puedes recordar estas tres reglas, descubrirás que incluso el más difícil y obstinado de los pensamientos negativos puede ser finalmente asesinado como el monstruo que es.

Debe mantener su afirmación personal porque, en última instancia, al final del día, literalmente, la única persona y situación sobre la que tiene el máximo control es usted mismo. Cuando no eres el sujeto de la afirmación, te darás cuenta de que no puedes actuar sobre ella, lo que significa que no puedes asegurar que la afirmación sea cierta al final del día, haciéndola casi ineficaz en primer lugar.

Debes asegurarte de que tu afirmación es positiva; cuando no lo es, apenas te estás ayudando a derrotar un pensamiento negativo. Mientras que un negativo multiplicado por otro negativo puede crear un positivo, no es así en las interacciones del mundo real. Si te acaban de cortar el paso mientras conduces hacia el trabajo, la respuesta correcta no es seguir a la otra parte y acosarla hasta que llegue la policía. Esto significa que, si quieres ser eficaz, debes asegurarte de que tu afirmación sea positiva.

Por último, su afirmación debe estar orientada al presente. Esto significa que es activamente verdadera en el momento exacto en que se está discutiendo. Debe ser capaz de reconocer la veracidad de la afirmación si espera utilizarla para la reestructuración cognitiva.
Cuando estas tres reglas se juntan, creas efectivamente una afirmación que es procesable porque es en tiempo presente y capaz de abordar un problema muy específico que puedas tener. Cuando se juntan, puedes encontrar que eres más que capaz de asegurar que estás fomentando un buen estado de ánimo porque estás usando un lenguaje positivo. Por último, sabes que se centra específicamente en ti, por lo que sabes que el pensamiento que estás corrigiendo está bien dentro de tu propia jurisdicción.

Reestructuración cognitiva

Otro método habitual para regular es la reestructuración cognitiva. Este proceso implica principalmente cuatro pasos: hay que identificar los pensamientos problemáticos, hay que identificar las distorsiones, hay que rebatir las distorsiones y, por último, hay que desarrollar un argumento para los pensamientos negativos. Si se siguen estos cuatro pasos, se puede llegar a superar los pensamientos negativos o las distorsiones presentes.

Al comenzar con la identificación, sabes exactamente a qué te vas a dirigir y, por lo tanto, sabes hacia dónde van tus esfuerzos. Al averiguarlo, estás identificando los pensamientos negativos o las distorsiones cognitivas que serán desafiadas.

Al identificar cualquiera de las distorsiones que existen, ya has puesto una especie de chip en su armadura. Después de todo, si sabes que algo de los pensamientos es intrínsecamente defectuoso, podrás protestar activamente contra ese proceso de pensamiento. Podrás recordarte a ti mismo los problemas para superarlo mejor, por ejemplo. Podrás reconocer que hay un defecto inherente que puede ayudarte a desechar el pensamiento por completo. Al fin y al cabo, si alguien se acercara y te dijera que, en su país, 2+2=6, le mirarías como si estuviera loco. La esperanza es que, al reconocer las distorsiones, le des esa misma mirada a tus pensamientos distorsionados.

A continuación, es el momento de rebatir los pensamientos automáticos. Puedes hacerlo cuestionándote activamente a ti mismo y a tus pensamientos, por ejemplo, preguntándote cómo es que esos pensamientos en particular son verdaderos o preguntándote por qué seguirías ese tren de lógica en particular en primer lugar.

Por último, al desarrollar una refutación racional, estás proponiendo una nueva forma de pensar. Estás sustituyendo el viejo pensamiento por uno

nuevo, ofreciendo un pensamiento alternativo que realmente tiene sentido. Puedes decirte a ti mismo que en lugar de sentir que no vales nada y luego decirte a ti mismo que no vales nada, lo cual es efectivamente sólo pensar con un razonamiento emocional y seguirlo con algún grado de etiquetado también, te dices a ti mismo que estás tratando lo mejor que puedes.

Regulación Emocional

En última instancia, la conexión a tierra es una técnica en gran medida personal. Lo que funciona para ti no tiene por qué funcionar también para los demás, pero lo importante es que estés dispuesto a probar lo que, de hecho, funciona para ti. Puede que descubras que te va mejor algún tipo de técnica de atención plena para regular tus emociones. Puede que sientas que necesitas un ejercicio de respiración o algún otro ejercicio en general. Lo más importante durante este tiempo es que elijas un método que te resulte cómodo. En última instancia, debes sentirte lo suficientemente cómodo como para utilizar estos métodos en momentos de extrema coacción en determinadas situaciones. Por esta razón, siempre se recomienda utilizar estos métodos de conexión a tierra varias veces antes de necesitarlos realmente. Es necesario asegurarse de que ha practicado lo suficiente como para garantizar que es capaz de utilizarlos cuando más lo necesita.

Método de puesta a tierra

Una de estas maneras de conectarse a tierra implica el uso de su entorno. Cuando utilizas esta forma, te aseguras de que puedes concentrarte en todo lo que te rodea, identificando y comprometiendo tus sentidos para

asegurarte de que estás centrado en lo que te rodea en lugar de en lo que estás haciendo.
En este caso, se activará cada uno de los sentidos, uno a la vez, para salir del estado emocional. Piensa en esto como si volvieras lentamente a la orilla después de haberte adentrado demasiado en el medio del lago.

Partiendo de tu visión, busca cinco cosas a tu alrededor que puedas ver. Anota cada una de ellas. A continuación, pasa a cuatro cosas que puedas oír a tu alrededor. En tercer lugar, debes identificar tres cosas que puedas tocar. En cuarto lugar, debes ser capaz de identificar dos cosas que puedas oler. Por último, necesitas una cosa más que puedas saborear.

Esto sirve para dos propósitos: distrae tu mente dándole algo estructurado para mirar y considerar, y también se asegura de que seas capaz de regularte. Distraes eficazmente tu mente de cualquier tipo de ataque de pánico o de los problemas que estabas teniendo utilizando tus sentidos tanto como puedas.

Respiración profunda

Hay algo extrañamente terapéutico en la respiración profunda, sea lo que sea; hace que sea mucho más fácil para las personas comprometerse a cambiar sus emociones. Cuando se utiliza la respiración profunda, se está activando de forma efectiva el nervio vago, un nervio que conecta el intestino con el cerebro y que está muy implicado en gran parte de las conexiones físicas y emocionales.

Cuando se utiliza la respiración profunda, las respiraciones profundas activan involuntariamente el nervio vago. Esto no es problemático para la gran mayoría, y en realidad hacer uso de este nervio es bastante saludable. Muchas culturas ponen un gran énfasis en este tipo de método: te animan activamente a utilizar la respiración profunda, como en las oraciones que siguen naturalmente el ritmo del nervio vago, o en la meditación que utiliza sonidos largos y prolongados.

Cuando quieras utilizar la respiración profunda para la regulación emocional, efectivamente querrás concentrarte mucho en tus respiraciones.

Respira profundamente, haciendo que la inhalación dure cuatro segundos. Mientras lo haces, debes contar lentamente. Mantenga la respiración también durante cuatro segundos antes de exhalar profundamente por la boca.

Cuando hagas esto, vas a empezar a sentir los resultados rápidamente.
Este método es increíblemente eficaz. Te permite recordar activamente a tu cuerpo que estás a salvo y que tu estado emocional no debería ser ni mucho menos tan volátil como parece ser durante estos momentos de estrés.

Capítulo 6: Los Principios de la Psicología y sus Relaciones

Las relaciones suelen considerarse fundamentales para la humanidad. Aunque mucha gente dice que hay que vivir la vida sin permitir que otra persona la defina, casi todo el mundo va a anhelar naturalmente una relación de algún tipo. Como especie social, es común que te expongas a personas y que desees encajar con ellas, lo cual es natural. Cuando sientes estos impulsos, puede ser fácil recordarte a ti mismo que no necesitas preocuparte por una relación o que no tienes interés en una relación. Sin embargo, la gran mayoría de las veces, esto no es cierto.

Naturalmente, quieres tener a otras personas con las que pasar tu tiempo. Naturalmente, quieres asegurarte de que puedes relacionarte con los demás, relacionarte con ellos y vivir tu vida lo más felizmente posible. Por esta razón, es importante entender la psicología que hay detrás de las relaciones que vas a tener. Cuando entiendas cómo funcionan psicológicamente, empezarás a averiguar en qué han fallado las relaciones pasadas. Si comúnmente te has topado con relaciones que fracasan, puedes sentirte totalmente desanimado de seguir tratando de involucrarte con ellas. Sin embargo, si usted se comprometiera en sus relaciones con una mentalidad diferente e intentara acercarse a ellas en primer lugar, encontraría que en realidad está mucho mejor. Descubrirá que sus relaciones serán más felices y exitosas, y esto significa que usted mismo también será más feliz.

La Psicología de las Relaciones

Tal vez se pregunte por qué estas relaciones son tan importantes para usted en primer lugar: hay una razón particular para ello: Es una necesidad humana básica. Si miraras la jerarquía de necesidades de Maslow, verías el amor y la pertenencia justo en la lista, y esto es porque es una necesidad psicológica propuesta. Por mucho que intentes convencerte de lo contrario, sientes una necesidad biológica de encajar y encontrar el amor. También seguirás buscando esto en la medida de lo posible.

El amor romántico se convierte entonces en una de las relaciones más importantes que tienes en la vida; de hecho, puede que toda tu vida se base

en encontrar una relación de este tipo. Esto puede parecer absurdo, pero piénsalo: pasaste tiempo yendo a la escuela para poder conseguir un buen trabajo. Pasaste tiempo trabajando en ese empleo para poder ahorrar dinero para una casa. Compraste esa casa para tener tiempo y espacio para tener una familia.

Efectivamente, cuando el imperativo biológico en la vida es reproducirse, vas a buscar una pareja. Al fin y al cabo, no puedes reproducirte solo, necesitas una pareja para hacerlo. Esto significa que toda tu vida va a ser una acumulación de relaciones románticas.

Por desgracia, las relaciones tienen tendencia a fracasar. Al fracasar, también provocan una gran tristeza o frustración como consecuencia directa. Esto tiene sentido: si todo tu propósito en la vida es reproducirte, si sientes que no puedes tener hijos porque no encuentras una relación, vas a sentir que estás fracasando, y esa sensación de fracaso puede ser debilitante.

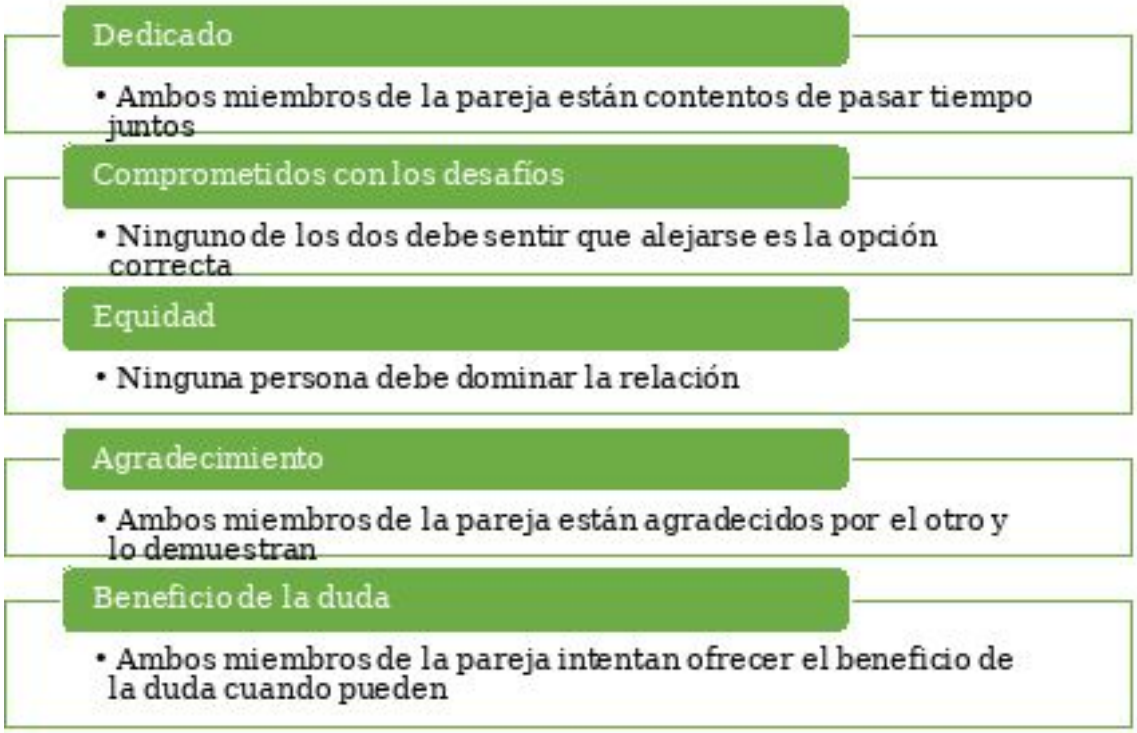
Por esta razón, es fundamental que aprendas a asegurarte de que tienes las habilidades necesarias para gestionar tus relaciones. Tienes que saber que puedes gestionar tus relaciones con el mayor éxito posible si esperas poder conservar y mantener una relación.

Relaciones Saludables

Cuando intentas construir una relación sana, puede que te encuentres con que tienes que hacer un serio examen de conciencia. ¿Eres tú el que está

causando problemas en las relaciones? ¿Hay algo que no funciona en tu propio enfoque? Al estar dispuesto y ser capaz de cuestionar la relación desde la perspectiva de los demás, puede descubrir que en realidad está haciendo varias cosas que pueden hacer que su relación sea mucho más difícil de manejar de lo que pretendía.

No obstante, veamos cómo suele ser una relación sana. Entenderlo puede ayudarte a comprender cómo enfocar mejor tus futuras relaciones.



Lo primero y más importante es que siempre sienta que puede comunicarse con su pareja. Cuando eres capaz de comunicarte eficazmente con tu pareja, tú y tu pareja podéis resolver casi cualquier problema juntos. Trabajar juntos crea una situación en la que pueden comprometerse activamente, entendiendo ambos lados de los problemas hasta que ambos puedan llegar a algún tipo de consenso o solución.
Además, ambas partes deben estar dispuestas a pasar tiempo juntas. Debes confiar en que tu pareja *quiere pasar* tiempo contigo, e incluso si ese tiempo es difícil de encontrar en primer lugar, es fundamental que lo encuentres si esperas ser eficaz en tus relaciones. También debes estar dispuesto a acomodarte cuando surjan desafíos. Tal vez su pareja tenga que

ausentarse durante dos semanas por motivos de trabajo, ¿se sentirá bien? Algunas relaciones más débiles pueden tener problemas con esto, pero si eres capaz de sobrellevarlo, puede que descubras que la distancia hace que el corazón sea más cariñoso.

La relación también debe ser bastante justa: ambas partes deben poner una cantidad razonable de trabajo. Recuerda un aspecto fundamental: lo justo no siempre es igual. Si una de las partes trabaja una cantidad desmesurada de tiempo, es justo suponer que la otra parte va a realizar más tareas domésticas. Por ejemplo, digamos que tú trabajas una semana laboral estándar de 40 horas, y tu pareja trabaja una semana laboral normal de 60 horas. Dado que usted está en casa un 50% más que su pareja, es lógico que se encargue de una mayor cantidad de tareas domésticas. Esto no significa que su pareja esté exenta, sino que usted no tendría que hacer tanto.

Todo lo anterior conduce a una relación basada en el agradecimiento mutuo, y ambos miembros de la pareja están dispuestos a demostrarlo. Además, tanto usted como su pareja están mucho más dispuestos a proporcionar esa sensación de camaradería y amor que han estado buscando. Cuando seas capaz de mantener esa camaradería a largo plazo, fortalecerás tu relación.

Reciprocidad y Relaciones

La reciprocidad es fundamental en casi todos los contextos de tu vida personal y social. Dado que la reciprocidad es una de esas cosas en las que se hace o no se hace, cuando estás siempre dispuesto a incluir la reciprocidad en tus relaciones, eres capaz de mejorar la relación en general. La reciprocidad se refiere a la probabilidad de devolver el favor.
En las relaciones íntimas, la reciprocidad es fundamental. Es el epítome de la igualdad: tanto tú como tu pareja sentís que ninguno de los dos está dispuesto a soportar la idea de que uno de vosotros sea dominante en la relación. Esto no significa dominante en el sentido de que uno de los miembros de la relación tiende a preocuparse más que el otro por asuntos triviales como dónde vais a comer o qué vais a hacer en la noche de la cita; se refiere a la dominación en el sentido de control absoluto. Aunque algunas relaciones pueden hacer que esto funcione, en la mayoría de los casos, una

relación en la que una de las partes es capaz de dominar y controlar todo el asunto no suele considerarse particularmente amigable para las relaciones.

La reciprocidad en una relación implica que tú y tu pareja estáis dispuestos a cooperar, así como a reconocer la idea de que, aunque tú y tu pareja sois personas individuales con vuestros propios gustos y disgustos, también sois personas muy interdependientes. Confiáis el uno en el otro y os comprometéis a alimentar esos sentimientos hacia el otro.

Teniendo esto en cuenta, puedes empezar a ver por qué la reciprocidad es tan importante. No nos referimos simplemente a la reciprocidad en el sentido de que hay que devolver un regalo en la próxima temporada de regalos después de que una persona haya hecho un regalo a la otra, sino que este tipo de reciprocidad se da cuando los dos se han dedicado a asegurar que el otro sea atendido. Es la idea de estar dispuesto a ofrecer rascar la espalda de tu pareja antes de que ésta te lo pida, y luego conseguir que te rasquen la tuya a cambio.

Sin embargo, ten en cuenta que la expectativa de reciprocidad puede provocar a veces graves desconexiones. Recuerda que en tus relaciones no debes esperar nada. Esperar eso te lleva a tu propio derecho, que es exactamente lo contrario de la reciprocidad.

Compromisos y Relaciones

A continuación, ten en cuenta que los compromisos son fundamentales en las relaciones. Si te comprometes en una relación, te estás ofreciendo a hacer una serie de cosas por la otra persona, y esto no debe tomarse a la ligera. Si te tomas este tipo de comportamiento a la ligera, puede que te resulte difícil encontrar personas con las que puedas crear una relación significativa. Después de todo, los compromisos pueden dar miedo y ser difíciles de asumir, sobre todo al principio. Sin embargo, la gente valora el compromiso, y si usted tiene miedo de comprometerse, esencialmente tiene miedo de tener alguna vez una relación que funcione, ya que estar dispuesto y ser capaz de comprometerse es quizás uno de los mayores criterios para la mayoría de la gente. Si alguien no está dispuesto a comprometerse con la monogamia, es probable que la mayoría de la gente tenga problemas con la idea de la relación en primer lugar. Si te niegas a reconocer que no vas a seguir persiguiendo a otras personas, es probable que la persona con la que sales activamente te deje porque, en efecto, la estás tratando como un respaldo en caso de que aparezca otra persona que le llame la atención.

Sin embargo, cuando estás dispuesto a comprometerte en una relación, puedes notar que las cosas realmente van a cambiar para mejor. Si estás dispuesto a comprometerte, otras personas estarán más dispuestas a comprometerse contigo simplemente por la idea de que debes corresponder cuando alguien hace algo por ti.

Esto significa entonces que en tus relaciones, es probable que encuentres a alguien en algún lugar que pueda, de hecho, hacer que las cosas funcionen como tú quieres. Cuando lo encuentres, en cuanto puedas obtener un compromiso de su parte, es probable que consigas lo que se comprometió.

Expectativas y Relaciones

Por último, algo que es importante observar es lo que ocurrirá cuando se añadan expectativas a una relación. Las expectativas son ciertas cosas que uno asume que van a suceder simplemente porque lo cree. En muchos casos, es acertado, pero hoy en día, se equivoca. Cuando usted está en una relación con otra persona, puede encontrar que con el tiempo, se vuelve increíblemente fácil desarrollar una expectativa con esa persona.

Cuando usted está en una relación con alguien que no tiende a reconocer la realidad por lo que es, puede estar trabajando bajo un narcisista. En particular, cuando miras una relación que has tenido en el pasado, ¿puedes identificar cualquier comportamiento problemático que pueda haber ocurrido antes? ¿Cuál fue la causa principal? ¿Puedes identificar alguna de las veces durante esa última relación en la que hayas tenido algunas expectativas poco realistas?

En particular, las expectativas poco realistas son de las peores a las que puedes exponer a tu pareja. Si tienes una expectativa poco realista de que tu pareja debe tener un determinado tipo de cuerpo en todo momento, y te juntaste con alguien con ese tipo de cuerpo que eventualmente cambió, si dejaste esa relación porque ya no cumplía con tu expectativa, puede que hayas sido poco realista. Ser poco realista suele ser bastante malo: aunque es importante tener una idea de lo que quieres, tener varios estándares poco realistas puede dejarte luchando por encontrar una relación con poca o ninguna suerte. Es posible que lo intentes desesperadamente y, sin embargo, a cada paso te encuentres con que la gente huye como si le ardieran los pantalones. Esto es una enorme bandera roja de que algo que estás haciendo es inapropiado o problemático.

Con tus relaciones, quizá lo mejor que puedes hacer es asegurarte de que tus expectativas son razonables. Pregúntate si estás dispuesto a cumplir las expectativas que te has marcado, por ejemplo. Sin embargo, al hacerlo, recuerda que el hecho de que tú estés dispuesto a hacer algo no significa que todo el mundo esté dispuesto a hacerlo, y debes tenerlo en cuenta. Es increíblemente importante que averigües qué es lo que quieres y necesitas absolutamente, al tiempo que haces malabarismos con lo que es realista y justo esperar de la otra parte. No debes tener expectativas poco realistas que

sean imposibles de cumplir, ya que eso es pedirle demasiado a la otra parte; no es justo para ella y nunca debe forzarse.

Capítulo 7: La Psicología del Éxito

El éxito: todo el mundo lo quiere. Ya sea que quieras una relación exitosa, una carrera exitosa o una vida exitosa, estás luchando por la excelencia, y eso está bien. Cuando te esfuerzas por alcanzar este tipo de excelencia, te estás diciendo a ti mismo que te mereces lo mejor de lo que tienes para ofrecerte, y eso es mostrar que realmente te importa cómo te ves a ti mismo y lo que haces contigo.

Esto es bueno: estás demostrando lo que te mereces. Estás demostrando que sabes que te mereces lo mejor y que estás dispuesto a dar lo mejor de ti. Sin embargo, es posible que sientas que es difícil superar ese punto. ¿Qué es el éxito? ¿Cómo se consigue el éxito? ¿Cómo puede estar seguro de que, al final, conseguirá la vida que siente que se merece? Este capítulo pretende ayudarle a responder a estas preguntas: daremos una definición de éxito.

A continuación, hablaremos de cómo el éxito existe como psicología dentro de la inteligencia emocional y, por último, de cómo reforzar la inteligencia emocional para asegurarse de que tiene tanto éxito como se ha propuesto.

Cuando tienes éxito, una cosa es segura: te estás abriendo docenas de puertas y, al hacerlo, seguro que encuentras una que es perfecta para ti. Encontrarás una que te sirva y te haga feliz. Es simplemente una cuestión de encontrar la felicidad y averiguar la mejor manera de perseguirla.

Cómo Definir el Éxito por sí Mismo

El éxito es una de esas cosas que son increíblemente personales. Es probable que tu propia definición de éxito varíe mucho de las definiciones de quienes te rodean. Esto está bien: el éxito es algo que depende exclusivamente de ti, por lo que está bien que sea personal y que varíe en función del individuo. Debes asegurarte de que la definición de éxito que creas es una que realmente abarca lo que quieres lograr.
En particular, hay siete pasos para definir su propio éxito; si puede seguir estos pasos, es probable que encuentre ese éxito por sí mismo.
En primer lugar, debes preguntarte qué es para ti el éxito. Averigua qué es lo que quieres de la vida y escríbelo. ¿Quiere una vida que se defina por la comodidad? Tal vez quiera asegurarse de que es feliz. Tal vez sea con una pareja, exactamente tres hijos, un bonito monovolumen aparcado en la entrada y una bonita casa de clase media en propiedad. Esta es una imagen perfectamente correcta del éxito, si su sueño es tener una familia. Puede que lo sea. Sin embargo, en última instancia, tu imagen del éxito debe reflejar directamente lo que quieres en la vida.

Con esa imagen de éxito en mente, es el momento de elaborar un plan. Es el momento de determinar exactamente cómo va a alcanzar ese éxito que tanto desea. Este paso es fundamental para garantizar que realmente pueda alcanzar su éxito: un plan que no está realmente planificado tampoco es probable que resulte, y eso es problemático. Asegúrese también de que su plan sea lo más específico posible al elaborarlo. Con un plan específico en mente, es mucho más probable que lo consiga de lo que pueda creer.

Llegados a este punto, tienes que hacer realidad tu objetivo. Haz lo que tengas que hacer y mira lo que ocurre como resultado. ¿Está la otra parte contenta contigo? ¿Le gustan los resultados? ¿Fue todo lo que querías? Este es un punto crítico en esta habilidad.

Por último, debe determinar si realmente tuvo éxito o no. Si lo has hecho, ¡genial! Si no, inténtalo de nuevo en el futuro. Es posible que tenga que hacer algunos ajustes en lo que está haciendo, pero valdrá la pena cuando termine su trabajo con facilidad y descubra que su éxito se ha logrado, de hecho, de una vez por todas. Al asegurarse de que nunca se da por vencido,

se promete a sí mismo seguir siendo resistente y firme en su intento de alcanzar el éxito por sí mismo.

Psicología del Éxito e Inteligencia Emocional

Recuerda que si quieres tener éxito, tienes que ser emocionalmente inteligente. Esto significa que quiere aprender a empezar con todas esas habilidades de regulación que se han discutido hasta ahora. Quieres aprender si puedes, de hecho, lograr con éxito esos objetivos de estiramiento que has estado alcanzando. Si lo consigue, ¡genial! Si no, recuerda que no es el fin del mundo.

Las personas emocionalmente inteligentes suelen ser también bastante hábiles a la hora de afrontar el estrés y el malestar. Gracias al hecho de que son grandes en la autorregulación, por lo general puede mantener el estrés y el malestar a raya. Esto significa que puede protegerse activamente de formas que no creía posibles en algunos momentos.

Los individuos emocionalmente inteligentes son capaces de hacer frente al estrés y a los sentimientos abrumadores que acompañan al fracaso, y cuando se enfrentan a ese miedo y a esa incomodidad, tienden a descubrir la mejor manera de afrontarlo. El individuo emocionalmente inteligente puede proponerse, por ejemplo, volver a intentarlo. Este tipo de resiliencia es fundamental para quienes intentan tener éxito. Si uno puede tener éxito proponiéndose lidiar con el fracaso, está aprendiendo efectivamente a través de la prueba y el error sin dejar que alguien le haga daño o le afecte negativamente.

Cuando te enfrentas al fracaso, decides aprender de él. Descubres una nueva forma de abordar el problema y, en la mayoría de los casos, cuando te comportas así, descubres que tienes muchas más posibilidades de llegar más lejos en la vida. Descubres la mejor manera de cuidarte a ti mismo, y eso trae consigo una felicidad y una sensación de éxito. Efectivamente, como has seguido intentándolo y has sido perseverante, al final has encontrado la solución por ti mismo, y eso es digno de elogio.
Esto significa, entonces, que si deseas tener más éxito en general, quieres averiguar cuál es la mejor manera de llegar a ser emocionalmente inteligente. Quiere volverse activamente inteligente desde el punto de vista emocional para perseguir esa definición de éxito, sin importar cuál sea. Si eres capaz de reforzar tus propias habilidades de Inteligencia Emocional, es mucho más probable que consigas finalmente ese éxito cuando lo alcances.

Construir la Inteligencia Emocional

Intentar averiguar cuál es la mejor manera de desarrollar tu inteligencia emocional si no sabes lo que estás haciendo o hacia dónde vas es increíblemente difícil. Sin embargo, gracias a este libro, aquí tiene una pequeña guía. De hecho, esta sección le proporcionará varios consejos para ayudar a construir su inteligencia emocional a niveles en los que será mucho más eficaz en general.

Encontrar la afirmación

Recuerda que asertivo no es lo mismo que agresivo. Si consigues averiguar cómo ser visto como asertivo, puedes asegurarte de que la gente no te vea como demasiado agresivo y, por tanto, demasiado amenazador o demasiado tímido y, por tanto, un riesgo de que abusen de ti para que les des cosas gratis, por ejemplo.

Aprender a escuchar activamente

Es fundamental para aquellos que desean tener éxito tener unas habilidades de escucha fuertes y activas. Cuando uno encuentra que su habilidad, comúnmente pasa demasiado tiempo mirándose a sí mismo y a cómo se siente en lugar de aprender lo que otras personas están realmente tratando de comunicar. Por ejemplo, imagina que estás en una pelea con tu pareja. Si eres capaz de comunicarte con claridad mediante los métodos asociados a la inteligencia emocional, es mucho más probable que al final seas capaz de resolver el problema. Efectivamente, la escucha activa fomentará las habilidades de atención y aprendizaje.

Desarrollar su propia motivación

Una de las diferencias cruciales entre las personas que tienen éxito y las que no lo tienen es principalmente una cuestión de si alguien es capaz de soportar algunos comportamientos negativos y si está dispuesto a soportarlos, sino más bien cuáles son sus propias motivaciones. Cuando sabes cuáles son tus propias motivaciones, por lo general puedes averiguar exactamente lo que tienes que hacer para conseguir activamente y con precisión lo que quieres en la vida. Entender tu motivación y plantearte un objetivo puede ser de gran ayuda.

Conviértase en un optimista

Otra habilidad fundamental de la inteligencia emocional es el optimismo. Si quieres ser optimista, es mucho más probable que tengas éxito simplemente porque tendrás una mentalidad positiva. Recuerde que la mentalidad es contagiosa, y si piensa con una mentalidad positiva, es probable que también atraiga más positividad hacia usted. Por esta razón, es conveniente que te propongas mirar siempre el lado bueno de las cosas para asegurarte de que eres todo lo feliz que necesitas ser para tener éxito de verdad.

Ser consciente de sí mismo

Si quieres tener éxito, también debes ser consciente de ti mismo. Al ser consciente de ti mismo, eres efectivamente capaz de autorregularte cuando no estás contento o eres optimista. Efectivamente, eres capaz de empezar a progresar en tu trabajo porque ya no tienes que preocuparte por intentar activamente proyectar algo en particular. Tu capacidad de ser consciente de ti mismo es todo lo que necesitas.

Aprender a empatizar

El éxito viene principalmente de tu interior, pero la mayoría de las veces, otras personas siguen siendo relevantes para ello. Tienes que asegurarte de que también interactúas con otras personas para tener el mayor éxito posible. Esto significa entonces que no tienes más remedio que intentar activamente empatizar con otras personas. La empatía trae consigo una mejor comprensión, y una mejor comprensión trae consigo mejores relaciones, y esas relaciones te empujan en la dirección correcta hacia el éxito que naturalmente quieres y anhelas.

Desarrollar un lenguaje corporal abierto

Tal vez sea una habilidad crítica, si desea tener éxito en cualquier cosa que involucre a otras personas, va a querer asegurarse de desarrollar activamente un lenguaje corporal que sea atractivo en lugar de cerrarse al mundo. Esto significa dar prioridad a las sonrisas, mantener un lenguaje corporal relajado y mucho más. Cuando haces esto, descubres que la gente es mucho más amable de lo que creías. Efectivamente, toda la gente quiere verte e interactuar contigo cuando eres activamente amable y ayudas a otras personas.

Desarrollar la Inteligencia Emocional para el Liderazgo

Cuando decidas activamente que la inteligencia emocional es adecuada para ti o que quieres absolutamente estar en algún tipo de posición de liderazgo, tal vez lo mejor que puedes hacer es impulsar esas habilidades de inteligencia emocional con el fin de asegurar realmente que estás en el camino correcto para el liderazgo y el éxito.

El reto de la positividad

Teniendo en cuenta que quizá una de las mayores amenazas para tu éxito sea tu propia actitud, especialmente si esa actitud es de indiferencia o negatividad, cambiar tu propia mentalidad para que sea positiva es una de las mejores maneras de aumentar tus posibilidades de éxito. Considere por un momento cuántos pensamientos negativos pasan por su mente en el transcurso de un día. Puede que te sientas feliz un minuto, pero en cuanto se te cae una taza que se rompe, te encuentras furioso y diciéndote a ti mismo que eres un estúpido. Esto es problemático: nunca deberías ser tan negativo contigo mismo.

Cuando te encuentres en un momento negativo, una de las mejores cosas que puedes hacer es asegurarte de que eres capaz de desafiar activamente los pensamientos negativos con los positivos. Se trata de proporcionar tres tareas positivas a cualquier cosa que se diga negativamente.

Por ejemplo, imagina que te dices a ti mismo que eres estúpido. Ahora, debes pensar en tres cosas positivas distintas, y todas ellas deben ser sobre ti mismo. Cuando haces esto, estás cambiando efectivamente tu propio pensamiento, permitiéndote pensar de forma positiva en lugar de negativa.

En efecto, te estás enseñando activamente a averiguar la mejor manera de evitar toda la negatividad ahogándola en un mar de positividad. Muy rápidamente, después de varias reiteraciones de tener que averiguar activamente cómo abordar positivamente una situación sobre la que has tenido un pensamiento negativo, es probable que empieces a restringir el hábito, especialmente si está vinculado a algún tipo de recompensa para ti.

Reto del agradecimiento

De forma similar a la idea de tener ese reto de pensamientos positivos, también debes plantear un reto sobre las cosas por las que estás agradecido. Por ejemplo, piensas que no estás lo suficientemente agradecido con lo que recibiste en Navidad porque sientes que los artículos que te compraron eran artículos que probablemente habrían sido mejor para la otra persona.

Cuando intentas el reto del agradecimiento, efectivamente quieres asegurarte de que eres capaz de practicar el agradecimiento de forma regular. Quieres asegurarte de que puedes reconocer realmente lo que te alegra tener y que no te corresponde, y de que te alegra agradecer a quienes han trabajado tan duro para darte lo que tienes.

Sin embargo, una de las mejores formas de hacer un reto de agradecimiento es hacerlo con papel y lápiz para escribir lo que te hace feliz y lo que agradeces. Puedes escribir lo que agradeces por tener comida, por ejemplo, o que agradeces la ropa o la comida para perros que se donó a un perro que no tenía nada que dar. Cuando reconoces en voz alta o en papel lo que agradeces, puede ayudarte mucho a saber qué hacer a continuación y hacia dónde ir.

El reto del contacto visual

Esto no significa que debas intentar activamente tener concursos de miradas con todos los que te rodean, sino que debes intentar activamente mantener el contacto visual a un nivel saludable. Deberás ser capaz de establecer activamente ese contacto visual con otras personas si esperas tener una buena oportunidad de éxito.

Dado que gran parte del éxito depende de otras personas, tienes que ser capaz de mirar a la gente a los ojos. Si eres capaz de establecer contacto visual, es mucho más probable que consigas ese éxito simplemente porque serás mejor en la interacción con otras personas. Si puede hacerlo, descubrirá que se le percibe mejor socialmente que si no fuera capaz de establecer contacto visual en absoluto.

Para llevar a cabo este reto, debes esforzarte por mantener el contacto visual durante largos periodos de tiempo con otras personas. En concreto, el número mágico es el 50% al hablar y el 70% del tiempo al escuchar. Esto es imperativo: es la cantidad perfecta para hacer saber a la otra persona que te interesa lo que piensa, a la vez que evitas activamente mirar fijamente a la otra persona hasta el punto de que se sienta incómoda. En lugar de ello, mantén un contacto visual algo causal, sin dejar de ser bastante atento con ellos.

Capítulo 8: Utilizar la Psicología para Combatir la Procrastinación

Y, por último, ¡ha llegado al final del libro! Aquí, se le encomendará la tarea de averiguar exactamente lo que debe hacer, cómo hacerlo y por qué es importante. Efectivamente, en este método, estarás averiguando exactamente cómo debes enfocar las situaciones de procrastinación, que pueden ser algunas de las más difíciles de superar simplemente por la naturaleza del problema.

Todo el mundo procrastina de vez en cuando, sin embargo, a veces llega un punto en el que es abrumador: es tan problemático que estás procrastinando activamente que no consigues hacer las cosas en sus plazos la mayor parte del tiempo. Lentamente, poco a poco, te das cuenta de que tu procrastinación se está apoderando de tu vida y la está arruinando. Quieres hacer tu trabajo, y sabes que tienes trabajo que hacer, y sin embargo, te encuentras con que estás atascado.

En este último capítulo, abordaremos la procrastinación en general. Veremos qué es y cuál es el problema de la procrastinación. Veremos algunas de las razones más comunes por las que la gente que le rodea tiende a procrastinar y, por último, conocerá varios de los métodos con los que puede vencer la procrastinación de una vez por todas. Al hacerlo, le sorprenderá descubrir que muchos de sus problemas relacionados con la gestión del tiempo desaparecerán por completo.

Al hacer que estos problemas desaparezcan, usted puede encontrar que su nivel de estrés también disminuye dramáticamente, y con ese nivel de estrés disminuido, usted puede ser más adecuado para continuar haciendo su trabajo. Esto es bueno -con menos procrastinación viene más productividad, y esa productividad es lo que usted está buscando si desea tener éxito.

El Problema de la Procrastinación

La procrastinación es increíblemente difícil de manejar, se convierte en un hábito después de un tiempo, y es sólo en la demolición de ese problema de la procrastinación que son realmente capaces de derrotarlo. Al derrotarla, empezarás a mejorar tu éxito, pero hasta que llegues a ese punto, vas a tener que practicar un autocontrol extremo si quieres acabar con ese problema de procrastinación.
En primer lugar, veamos qué es la procrastinación. En esencia, la procrastinación es la ausencia de lo que deberías hacer en un momento dado. Eliges activamente hacer algo contrario a lo que deberías hacer, aunque sepas que estás haciendo una mala elección. Esto significa que no es ni de lejos lo mismo que la pereza, que implica apatía. En este caso, se trata de una voluntad de hacer algo totalmente ajeno a lo que hay que hacer.

Normalmente, las personas procrastinan porque lo que se les ha encomendado es aburrido, incómodo o, en general, desagradable, y deciden que es mejor evitarlo por completo. Sin embargo, lo único que hace esto es causar más problemas al final. En su lugar, intenta apresurarse al azar en el último minuto en lugar de tomarse su tiempo para hacer todo con una atención meticulosa a los detalles, como normalmente se espera de usted.

Sin embargo, la gente de todo el mundo sigue procrastinando. Incluso sabiendo que la procrastinación es algo perjudicial, se hace de todos modos de buena gana. Por supuesto, entonces, como respuesta, el trabajo se acumula en lugar de hacerse. Se convierte en una cuestión de tener una acumulación de trabajo mal hecho en lugar de tener el trabajo hecho meticulosamente por adelantado, y eso es problemático.

Por qué la Gente Procrastina

La gente tiende a procrastinar por todo tipo de razones. Algunas lo hacen porque están aburridas y no quieren hacer lo que se supone que tienen que hacer. Otros lo hacen porque prefieren encontrar algo divertido o agradable que hacer. Otros lo hacen por hábito compulsivo. Se acostumbran tanto a la procrastinación que se convierte en un círculo vicioso del que es increíblemente difícil escapar.

Piensa por un momento que llevas toda la semana postergando ese gran trabajo para tu clase de política. Sabías que se acercaba, llevaba meses en tu calendario y, sin embargo, no lo habías tocado. Sabiendo que debía entregarse mañana, lo buscaste esta tarde, sólo para descubrir que no tienes ni idea de lo que estás haciendo. Decides pasar un rato viendo la televisión en lugar de trabajar en él.

Un poco más tarde, te recuerdas a ti mismo que no tienes más remedio que hacer ese trabajo si quieres superarlo. Vas a sentarte ante el periódico, pero no puedes evitar sentirte estresado mientras estás allí sentado. Pronto, estás en las redes sociales en lugar de trabajar, y poco después, te encuentras leyendo constantemente mensajes en línea.

Aunque no seas consciente de ello, todo esto se debe a que has desarrollado una tendencia a tener miedo a los exámenes en general. Sabes que sueles tener problemas con los exámenes y, por eso, te estresas con ellos durante unas semanas antes de que lleguen. Por supuesto, como pasas todo ese tiempo increíblemente nervioso y sin estudiar eficazmente, no estás ni de lejos preparado la mañana del mismo. Envías tu trabajo y esperas lo mejor.
Al final, te has esforzado mucho. Sin embargo, ese fracaso podría haber sido en realidad algo bueno. Si hubieras sido más rápido o ellos más lentos, habrías podido averiguar antes cómo abordar el problema. Sin embargo, en lugar de eso, fracasaste y luego te tomaste ese fracaso a pecho. Ese fracaso tomado a pecho se convierte en la razón por la que te cuesta hacer el trabajo.

Efectivamente, hacer el trabajo se convierte en algo estresante. Cuando estás en el trabajo, no tienes ningún margen de maniobra real en tu horario.

Sin embargo, en casa, ese margen de maniobra está ahí, y lo utilizas todo y más. Este problema te lleva a llegar constantemente tarde a todo.

Sin embargo, si te detuvieras y consideraras lo que realmente está ocurriendo en ese momento, te darías cuenta de que en realidad se trata de un ciclo de ansiedad. Tienes miedo al fracaso, así que te cuesta empezar. Al esforzarse por empezar, llega tarde. Al llegar tarde, fracasas. Entonces solidificas efectivamente ese pensamiento negativo en particular: *has* fracasado. Por lo tanto, debes ser un fracasado.

Sin embargo, quedarse atascado en esa mentalidad es increíblemente improductivo, y te conviene asegurarte de que eres capaz de averiguar activamente la mejor manera de combatirlo tan pronto como puedas.

El problema, sin embargo, es que la mente está programada para seguir el hábito negativo de la procrastinación. Está diseñada para evitar cualquier tipo de negatividad. Cuando procrastinas, estás evitando algún tipo de estímulo negativo, y al final del día, estás diseñado para hacer exactamente eso. Efectivamente, te golpea la ansiedad, y esa ansiedad te pone en modo de lucha o huida. Entonces, instintivamente entras en modo de huida, lo que te permite seguir procrastinando a pesar de que es increíblemente

perjudicial para el individuo. Te esfuerzas por seguir el ritmo, y tus niveles de estrés se disparan como respuesta y te quedas decepcionado con los que cuentan contigo.

Cómo Vencer la Procrastinación con la Psicología

Derrotar a la procrastinación consiste en aprender a rechazar esos sentimientos de negatividad para recuperar la productividad. Si consigues trabajar en la productividad en lugar de en la negatividad, descubrirás que puedes empezar a cumplir esos plazos una vez más. Puedes ponerte a trabajar activamente para conseguir exactamente lo que necesitas, ya que estarás motivado, en lugar de ser evasivo.

Aunque vencer tu problema de procrastinación puede parecer increíblemente intimidante, es bastante factible. A fin de cuentas, todo lo que tienes que hacer es descubrir la mejor manera de aprovechar tu mente para visualizar exactamente lo que quieres. Tienes que obligar a tu mente a ver que procrastinar es el enemigo: a pesar de que parece ser exactamente lo que quieres en el momento, en realidad te está perjudicando mucho más de lo que te ayuda, y eso puede ser increíblemente intimidante. Cuando sientas que ya no puedes beneficiarte de la procrastinación, estarás más dispuesto a evitarla en el futuro, secuestrando esencialmente tu mente para empujar hacia la motivación como estado por defecto una vez más.

A medida que tu mente acepte que estar motivado y conseguir logros es el estado adecuado, descubrirás que en realidad tienes muchas más probabilidades de tener éxito. Tu motivación es atractiva para otras personas, y al final surgirán nuevas oportunidades para ti. Empezarás a ver los beneficios a largo plazo que surgen si puedes convencer a tu mente de que lo que necesitas hacer más que nada es averiguar la mejor manera de estar motivado una vez más.

Visualice su Futuro

Quizá una de las herramientas más versátiles que tiene en su arsenal es su capacidad de visualización. Puedes visualizar casi cualquier cosa: puedes fantasear con algo que siempre has querido, o puedes fantasear con el éxito. En última instancia, lo que vas a hacer aquí es fantasear con lo que sea que es increíblemente importante para ti. Si para ti lo importante es el éxito, te imaginarás ese éxito exactamente como crees que es. Efectivamente, quieres mostrarte exactamente lo que quieres y exactamente cómo esperas conseguirlo. Si haces esto, es probable que te asegures de que tu mente se haga una idea de lo que puede haber en el almacén si eres capaz de empujar activamente para conseguirlo.

Por ejemplo, imagine que sabe que tiene unas vacaciones próximamente. Sabes que no quieres llevarte tu trabajo de vacaciones, pero tendrás que hacerlo si no te ocupas de todo lo que hay que hacer. Imagina por un momento cómo te sentirías trabajando en tu habitación mientras ves por la ventana cómo la gente disfruta de la playa fuera sin ti. Si no te ocupas de ese trabajo, ése será tu futuro. Debes recalcarte a ti mismo que si no cumples con esa fecha límite para ti, no vas a tener más remedio que seguir por ese camino. Recuérdate a ti mismo que tienes tiempo de sobra para cumplir tus objetivos si dedicas el tiempo necesario a realizar todo el trabajo sin procrastinar, y anímate a hacer exactamente eso. Quieres asegurarte de que eres capaz de hacer realmente ese trabajo para poder ser libre.

Ahora, imagina esas mismas vacaciones si dedicas el tiempo necesario para hacer tu trabajo con antelación. Piensa en la playa, en la arena bajo tus pies

y en el sonido del océano en la orilla. Recuérdate que te encantaría pasar el tiempo allí en lugar de estar en casa o en el hotel trabajando. Recuérdate a ti mismo que el objetivo de tus vacaciones es dejar atrás el trabajo y tomarte un breve descanso. Dígase a sí mismo que, si quiere ese descanso, tendrá que trabajar mientras memoriza ese pensamiento. Graba la imagen del destino de tus vacaciones en tu mente y llévala a tu mente cada vez que sientas que empiezas a procrastinar. Al hacerlo, te asegurarás de disuadirte de procrastinar cada vez que empieces a sentir la tentación de hacerlo.

Si se hace correctamente, su mente estará dispuesta a terminar el trabajo como estaba previsto simplemente porque ahora siente que trabajar en vacaciones es mucho peor que trabajar en el trabajo cuando preferiría ver otro vídeo de gatos. Debido a que su mente se está recordando a sí misma que si no trabajara cuando es tiempo de trabajo, trabajaría más durante las vacaciones, encontrará que es más probable que trabaje activamente y se mantenga en el horario.

Rendición de Cuentas

La gente suele buscarse compañeros de entrenamiento con el único propósito de rendir cuentas. A fin de cuentas, hacer ejercicio con otra persona puede ser una distracción, pero al menos ofrece un nivel de responsabilidad que de otro modo no tendrías. En ese momento, si lo dejas para más tarde, no sólo te estarás defraudando a ti mismo, sino también a la otra persona. Estarás haciendo que vaya al gimnasio por su cuenta en lugar de ir con un amigo que vaya al mismo tiempo.

La idea de rendir cuentas es increíblemente poderosa: los seres humanos tienden a sentir que deben rendir cuentas simplemente porque decir a otras personas que has fracasado no suele ser especialmente agradable. Si has dicho a otras personas que ibas a hacer algo, sentirás el impulso de asegurarte de que lo cumples simplemente por la responsabilidad.
Como la gente quiere que se la considere coherente, tiende a cumplir lo que dice que va a hacer, y es precisamente por eso por lo que acabas haciendo exactamente lo que prometiste cuando dices a los demás lo que estás haciendo. Efectivamente, te estás asegurando de que otras personas harán un seguimiento y te preguntarán sobre tu trabajo, o te estás asegurando de que alguien te buscará activamente allí donde se supone que estás. Si se supone que estás en el gimnasio haciendo ejercicio, tendrás a alguien buscándote y esperando que lo veas.

Por lo general, es mucho más difícil que la gente esté dispuesta a defraudar a otros que a sí misma, y por eso es tan importante establecer esa responsabilidad: la gente seguirá simplemente porque quiere evitar defraudar a otros que puedan estar siguiendo o prestando atención a lo que están haciendo.

Sobornos

Finalmente, una última forma de mantener la motivación es mediante el uso de sobornos. En psicología, este método se conoce como refuerzo positivo: se recompensa activamente el comportamiento bueno y positivo. Por ello, puede utilizar los sobornos para conseguir que la gente se mantenga en el camino del trabajo. Lo hará si quiere asegurarse de que todos hacen lo que dijeron que harían y lo que necesitan hacer.

Imagina que tienes un expediente de 30 páginas que tienes que revisar en el trabajo. Puede que sientas que es demasiado y sigas postergándolo simplemente porque no quieres trabajar en él. Al hacer esto, te das cuenta de que lo estás posponiendo simplemente porque no quieres hacerlo en primer lugar. Teniendo esto en cuenta, te propones sobornarte a ti mismo para realizar el trabajo.

Decides que, después de cada 5 archivos que pasas, eres libre de pasar 30 minutos jugando a un videojuego que te mueres por jugar. Una vez terminados todos los archivos, te dices a ti mismo que te comprarás ese nuevo juego que te mueres por tener en tus manos. De hecho, le das tanta importancia a lo que tienes que hacer que, de repente, todo se convierte en un juego de niños. Puede que descubras que esos archivos se terminan mucho más rápido de lo que lo harían de otra manera, liberándote y permitiéndote seguir con tu vida sin preocuparte de que la procrastinación siga consumiendo tu tiempo y energía.

Al final, te das cuenta de que todos los archivos están hechos, y te sientes bastante realizado y orgulloso. Esto por sí solo es un refuerzo positivo, pero cuando añades la idea de conseguir también un nuevo juego, has reforzado doblemente esa nueva acción. Empiezas a ver la procrastinación como un intento de evitar el trabajo y más como un intento de ser perezoso, y poco a poco te das cuenta de que mejoras a la hora de terminar activamente todo tu trabajo sin quejarte. Con el tiempo, incluso eres capaz de desarrollar esa motivación interna que proviene de ti mismo. Si aprendes a aprovechar esa motivación, descubrirás que todo lo demás surge de forma natural.

Como ocurre con la gran mayoría de las tareas difíciles y los hábitos difíciles de romper, lo más difícil es el principio. En cuanto se empieza y se supera el primer obstáculo, todo resulta más fácil. Cada vez es más fácil encontrar esa motivación intrínseca dentro de ti que te ayude, y es mucho más probable que tengas éxito. Lo único que tienes que hacer es superar ese primer empujón de una vez por todas. Recuerda que puedes hacerlo. Sólo tienes que proponértelo.

Conclusión

¡Enhorabuena! ¡Has llegado al final de ***Introducción a la Psicología!***

A estas alturas, debería tener una idea bastante sólida sobre los fundamentos de la psicología, lo que implica y cómo debería abordarla. Es de esperar que este libro le haya resultado al menos tan informativo como se pretendía. El libro fue diseñado para enseñar sobre la psicología tanto como sea posible dentro de un corto período de tiempo, y mientras que no es un libro de texto completo la manera algo para la psicología 101 en universidad puede ser, todavía es atascado con algunos de los principios básicos de la psicología, tales como cuáles son las emociones, qué las causa, porqué existen, y más.

Al leer este libro, espero que empiece a poner en práctica algunos de los trabajos que se comentan. Procure recordarse a sí mismo lo feliz que es con su pareja para ayudar a construir su relación. Dedica tiempo a hablar con tus compañeros de trabajo sobre tus objetivos, así trabajarás más para conseguirlos simplemente porque esperas que el tema salga una y otra vez cuando tus compañeros sientan curiosidad. Recuérdate a ti mismo que es increíblemente importante entender las emociones y por qué son importantes.

A partir de aquí, tiene varias opciones sobre dónde ir. Usted podría hacer un punto para mirar en algunos de los campos más populares de la autoayuda de la psicología. Éstos son lo más comúnmente posible terapia de comportamiento cognoscitiva, psicología oscura, psicología subliminal, y inteligencia emocional. Cualquiera de estos temas proporcionaría mucha información sobre la mente, así como le proporcionaría más sobre todo ello.

Recuerde que este libro pretende abarcar muchos temas diferentes; si lo desea, puede profundizar literalmente en cualquiera de ellos. Puedes elegir aprender más sobre la empatía o sobre cómo interactuar con otras personas. Sin embargo, independientemente de lo que elijas, sabes que estás haciendo una buena elección simplemente porque estás aprendiendo activamente. El aprendizaje activo es fundamental si quieres tener éxito.

Ahora que este libro llega a su fin de una vez por todas, recuerda que eres capaz. Ya sea para regular tus emociones, para hacer frente a tu ira o incluso para ayudarte a tener éxito en las relaciones y con otras personas en general, este libro tiene ayuda que ofrecerte. Este libro ha querido ofrecerte toda la información básica necesaria para reflexionar sobre los temas incluidos.

Por último, si ha disfrutado de este libro, considere dejar una reseña con su sincera opinión. Siempre se agradece mucho que se escriba la opinión de un lector, y sería un honor contar también con la suya. Muchas gracias por acompañarme en este viaje por la mente de principio a fin. Espero que lo hayas encontrado perspicaz, agradable y, en general, bastante placentero. Buena suerte en su viaje. Si te lo propones, serás capaz de hacer cualquier cosa. Recuerda que tienes el poder de tu mente, lo único que tienes que hacer es aprender a aprovecharlo de una vez por todas. Si lo haces, serás capaz de comprometerte activamente con tu mente de la manera más productiva posible.

Cómo Analizar a las Personas con la Psicología Oscura

Al aprender a leer a la gente a través del comportamiento y el lenguaje corporal, entenderá la mente y la personalidad de quienes están cerca de usted en la vida cotidiana

Introducción

Enhorabuena por la compra de ***Cómo Analizar a las Personas con la Psicología Oscura***, y gracias por hacerlo.

Las personas son intrínsecamente difíciles de entender. Con el libre albedrío, la capacidad de pensar y anular los impulsos emocionales, y los innumerables tipos de personalidad y temperamentos, puede ser difícil entender exactamente qué empuja a alguien a hacer lo que hace o predecir lo que sucederá después. Cuando uno se relaciona con alguien, a menudo se pregunta qué es lo que está pasando por la mente de la otra persona; es normal que se lo pregunte, especialmente si se trata de alguien cercano a usted, o si duda de la veracidad de la persona con la que está interactuando. Cuando esto ocurre, lo mejor que puedes hacer es aprender a leer a la otra persona.

Cuando se aprende a analizar a alguien, se aprende a averiguar lo que le hace funcionar. Descubres las motivaciones y los objetivos. Se aprende lo que hace que alguien sea quien es y cómo empujarlo a comportarse de determinadas maneras. Puedes hacer esto para entender mejor quién es alguien, o también puedes intentar que alguien haga algo. Puedes utilizarlo para detectar mentiras o para mejorar tus propias relaciones. Puede utilizarlo para ser más hábil en su trabajo, permitiéndole desarrollar mejores habilidades con la gente. Las posibilidades de uso del análisis de otras personas son infinitas.

En particular, una forma de analizar a las personas es mediante la comprensión y el uso de la *psicología oscura*. Esto puede sonar insidioso y amenazante, pero no tiene por qué serlo. La psicología oscura no está necesariamente diseñada para ser malvada y solapada, sino que se deriva directamente de observar cómo funcionan algunas de las mentes más oscuras del mundo. En particular, usted observará cómo la gente tiende a comportarse como si estuviera mirando a través de los ojos de un depredador humano, de alguien cuyo único objetivo es averiguar lo que motiva a otras personas y averiguar cómo exigir el control absoluto y ordenar la sumisión perfecta de la otra parte.

Al leer este libro, se le guiará para que aprenda a analizar a las personas por sí mismo. Se adentrará en la comprensión de los distintos tipos de personalidad que pueden tener las personas, aprendiendo más sobre la forma en que otras personas ven el mundo. Desarrollará una comprensión de la comunicación verbal frente a la no verbal y cómo ambas se utilizan constantemente cuando se interactúa con otras personas. Se le guiará sobre cómo leer las señales de comunicación no verbal más comunes, así como sobre cómo falsear su propio lenguaje. Aprenderá a detectar cuándo la gente es engañosa con usted, aprendiendo por qué, cómo y qué buscar. Se le introducirá en la psicología oscura y en cómo entender el mundo a través de los ojos de los depredadores humanos, aprendiendo a utilizarla para analizar a los demás. Por último, empezarás a ver cómo la psicología oscura afecta a las personas, tanto al observar los intentos maliciosos de manipular a los demás como al ver cuándo se utiliza de forma benévola y con la intención de ayudar a otras personas.

A lo largo de la lectura, se le proporcionará toda la información que necesita para empezar a entender a la gente que le rodea. Si está dispuesto a memorizar la información que se le proporcionará, descubrirá que comprender incluso a los extraños le resultará más fácil.
Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para que contenga la mayor cantidad de información útil posible; ¡disfrútelo!

Capítulo 1: Análisis de las Personas

Tómese un momento para imaginar un momento en el que la visión de alguien le produjo un escalofrío. Puede que no supieras por qué, pero simplemente te sentías incómodo con la persona que tenías delante. A pesar de tus mejores intentos por identificar el motivo de tu problema, descubriste que no había ninguna razón concreta que pudieras discernir. Lo único que sabías era que tenías miedo de la persona que tenías delante y que no tenías ni idea de lo que impulsaba esos sentimientos ni de cómo superarlos.

Había una muy buena razón para esta reacción gutural: tus instintos te decían que algo en la otra persona no era correcto. No necesitabas saber los detalles, y lo único que te importaba era que tus propias reacciones fueran acertadas. Esto se debe a que lo único que deben hacer estas reacciones guturales es mantenerte vivo. Mientras eso se consiga, tus instintos han hecho su trabajo.

Cuando miras a alguien por primera vez, tu mente inconsciente revisa todo tipo de información para llegar a lo que supone que es una lectura válida de la persona. Por supuesto, todo esto ocurre por debajo de tu conciencia. Esto significa que no te das cuenta de lo que ocurre y, sin embargo, eres capaz de responder a ello sin esfuerzo. Por supuesto, ser capaz de reaccionar sin tener que pensar mucho en ello es siempre bastante útil en situaciones de supervivencia -cuando no te sientas a racionalizar qué hacer y por qué cuando estás en una situación de supervivencia y simplemente vas por impulso, no pierdes un tiempo valioso que podría ser la diferencia entre la vida y la muerte.

Sin embargo, si no estás en una situación de vida o muerte, ¿realmente quieres actuar por impulso? ¿Te ayudarán realmente tus impulsos a discernir si la persona de la entrevista está mintiendo o simplemente se siente incómoda por algo? ¿O a determinar cómo se siente tu pareja durante una discusión? Hay un sinfín de razones por las que ser capaz de entender racionalmente lo que pasa por la mente de otra persona es fundamental, incluso si ya tienes una reacción visceral decente. En última instancia, cuando eres capaz de analizar a alguien con calma y ser consciente de por

qué te sientes incómodo o qué te pone de los nervios, estás mejor preparado para afrontar el problema en cuestión. Esto se debe a que eres capaz de actuar racionalmente. Puedes elaborar una estrategia para reaccionar de la manera más adecuada que te permita salir airoso de la situación.

Esto significa que en el mundo moderno, en el que las cosas rara vez son situaciones de vida o muerte, hacer un esfuerzo para pasar a responder racional y conscientemente es casi siempre la mejor apuesta. Serás capaz de distinguir cuándo alguien hace saltar tus alarmas porque parece amenazante, o porque parece engañoso. Podrás averiguar cuál es el problema para responder adecuadamente.

¿Por qué Analizar a las Personas?

Analizar a las personas es algo que utilizan varias personas en diferentes capacidades. La razón más básica por la que puede decidir que desea analizar a alguien es simplemente para entenderlo. Aunque ya tienes tu propio método incorporado para entender a otras personas, al ser capaz de empatizar con ellas, descubrirás que tener una conexión cognitiva en lugar de emocional es fundamental si quieres entrar realmente en la mente de otra persona.

Considere por un momento que está tratando de conseguir un acuerdo con un cliente muy importante. Sabes que el trato es fundamental si esperas mantener tu trabajo y posiblemente incluso conseguir un ascenso, pero también sabes que va a ser una tarea difícil de gestionar. Si tienes la capacidad de leer a otra persona, puedes permitirte la posibilidad de saber realmente lo que está pasando por su mente. Piénsalo: podrás saber si el cliente está incómodo y responder en consecuencia. Podrás saber si el cliente está siendo engañado u ocultando algo, y responder en consecuencia. Podrá saber si el cliente no está interesado, si se siente amenazado o, incluso, si está molesto por sus intentos de convencerle, y entonces podrá saber cómo responder.

Cuando eres capaz de entender la mentalidad de otra persona, puedes autorregularte. Puede ajustar sus propios comportamientos para garantizar que será persuasivo. Puedes asegurarte de que tu cliente se sienta cómodo si

eres capaz de ajustar tu propio comportamiento para averiguar qué es lo que causa la incomodidad en primer lugar.
Más allá de ser capaz de autorregularse, ser capaz de leer a otras personas también es fundamental en otras situaciones. Si puedes leer a otra persona, puedes protegerte de cualquier amenaza que pueda surgir. Si puedes leer a otra persona, puedes entender mejor su posición. Puedes averiguar cómo persuadir o manipular a la otra persona. Puedes conseguir que la gente haga cosas que de otro modo evitaría.

En última instancia, ser capaz de analizar a otras personas tiene tantos beneficios críticos que vale absolutamente la pena poder hacerlo. Desarrollar este conjunto de habilidades significa que estarás más en contacto con los sentimientos de los que te rodean, lo que te permitirá afirmar que tienes una mayor inteligencia emocional simplemente porque llegas a entender cómo son las emociones. Podrás identificar tus propias emociones mediante la autorreflexión y aprendiendo a prestar atención a tus propios movimientos corporales. La capacidad de analizar a las personas puede ser muy valiosa en casi cualquier entorno.

Cómo Analizar a las Personas

Aunque pueda parecer intimidante, aprender a analizar a otras personas no es tan difícil como puede parecer inicialmente. No hay reglas complicadas que tengas que memorizar ni ninguna habilidad que tengas que aprender; todo lo que tienes que hacer es aprender el patrón de los comportamientos y lo que significan. Esto se debe a que, una vez que se conocen los comportamientos, normalmente se puede empezar a reconstruir la intención que hay detrás de los mismos. Puedes empezar a averiguar qué significa exactamente que alguien entrecierre los ojos y luego empezar a identificarlo con el contexto de varias otras acciones o comportamientos también. Puedes averiguar lo que se pretende cuando el discurso de alguien y su lenguaje corporal no coinciden. El lenguaje corporal rara vez miente cuando la gente no sabe cómo funciona, así que a menudo puedes recurrir a él para obtener información crucial si estás interactuando con otras personas.

La razón por la que esto funciona para entender a las personas es porque está comúnmente aceptado que existe un ciclo entre pensamientos,

sentimientos y comportamientos. Tus pensamientos crean sentimientos, y los sentimientos que tienes influyen automáticamente en tus comportamientos, como puedes ver a través del lenguaje corporal. La mayoría de las veces, se trata de un ciclo totalmente inconsciente. No eres consciente de que está ocurriendo. Sin embargo, varias escuelas de terapia han optado por identificar y utilizar este ciclo, como la psicología cognitivo-conductual. Cuando eres capaz de reconocer que este ciclo existe, puedes aprovecharlo: puedes empezar a utilizar tu comprensión del ciclo para seguirlo a la inversa.

En efecto, usted se fijará en los comportamientos de las personas y los relacionará con los sentimientos que hay detrás de ellos. Por eso es tan importante entender el lenguaje corporal. Cuando puedas entender lo que ocurre con el comportamiento de alguien, podrás entender sus sentimientos. Cuando entiendes sus sentimientos, puedes empezar a averiguar los pensamientos subyacentes que tiene. Esto es lo más parecido a la lectura de la mente que se puede conseguir.

Para analizar a otras personas, hay que seguir un proceso sencillo: primero hay que averiguar la línea de base neutral del comportamiento. Este es el comportamiento por defecto de la persona. A continuación, hay que empezar a buscar desviaciones en ese comportamiento neutro. A partir de ahí, se intenta reunir grupos de comportamientos para averiguar qué está pasando por la mente de otra persona, y luego se analiza. Este proceso no es difícil, y si puedes aprender a hacerlo, al tiempo que aprendes a interpretar los distintos tipos de lenguaje corporal, descubrirás que entender a otras personas nunca fue tan fácil.

Establecer un conjunto de comportamientos neutros de referencia

El aspecto más importante para poder analizar a otra persona es aprender a identificar su comportamiento de base. Si puedes hacer esto, puedes permitirte efectivamente identificar cómo se comporta esa persona en un entorno neutral. Efectivamente, aprenderás cuáles pueden ser las peculiaridades de esa persona. Por ejemplo, alguien que resulta ser reservado o particularmente tímido es probable que muestre varios signos comunes de incomodidad, incluso por defecto. Puede cruzar los brazos para proteger su cuerpo, o ponerse a la defensiva y negarse a establecer contacto visual. Como aprenderás más adelante a través de la lectura, éste es un lenguaje corporal común que suelen exhibir quienes mienten y no saben cómo cubrir sus huellas. Sin embargo, es probable que la persona tímida no esté mintiendo si su comportamiento implica por defecto cruzar los brazos y negarse a establecer contacto visual.

Dado que los tipos de personalidad y las peculiaridades de la gente varían drásticamente de una persona a otra, este es un primer paso fundamental, y debes procurar no saltártelo nunca. De lo contrario, asumirá que cualquier persona tímida está intentando engañarle. Obtener esa imagen de la personalidad básica y de las peculiaridades de la comunicación no verbal es crucial.

Identificar las desviaciones de los comportamientos neutros

Una vez establecida la línea de base, puede empezar a identificar cualquier desviación de la misma. Esto significa que puedes averiguar qué comportamientos no coinciden con lo que esperabas a través de tus observaciones iniciales. Esta etapa puede producirse durante todo tipo de interacciones. Puedes hacer una pregunta y luego observar cuál es la respuesta para determinar si esa persona está respondiendo con la verdad. Puede sondear y buscar signos de incomodidad. Puede comprobar eficazmente si está siendo convincente cuando intenta persuadir a alguien para que haga algo.

Identificar grupos de desviaciones

Por supuesto, no siempre basta con identificar esas desviaciones individuales. También hay que esforzarse por reconocer los grupos de

desviaciones para obtener la verdadera imagen. Cuando llegue al Capítulo 4: Lectura del Lenguaje Corporal, verá que gran parte del lenguaje corporal humano puede ser interpretado de diferentes maneras dependiendo del contexto, y a menudo, necesita obtener ese contexto mirando otros comportamientos que están ocurriendo en conjunto con los comportamientos que está analizando. Por ejemplo, hay varios comportamientos en el engaño que podrían tener varios significados, pero en cuanto ocurren juntos, normalmente se puede inferir que hay algún nivel de engaño ocurriendo, lo que significa que hay que proceder con precaución.

Analizar

Por último, al identificar esos grupos de desviaciones de la línea de base conductual original y neutra, puedes empezar a averiguar lo que significan. Puedes empezar a rastrear hacia atrás para averiguar si la persona es honesta o no, o cómo se siente. Cuando empiezas a analizar, es cuando realmente obtienes la instantánea real de los pensamientos dentro de la mente de la persona. Podrás reconstruir si la persona tiene un problema en ciertos entornos basándote en ver las respuestas generales repetidas. Podrá saber qué es lo que le intimida o lo que parece motivarle constantemente para seguir trabajando hacia sus objetivos. Al pasar por esta etapa, puedes empezar a averiguar exactamente lo que se necesita para influir en ellos o manipularlos, si decides hacerlo.

¿Cuándo Analizar a las Personas?

Analizar a las personas es una de esas habilidades que pueden utilizarse en casi cualquier contexto. Puedes utilizarla en el trabajo, en las relaciones personales, en la política, en la religión e incluso en la vida cotidiana. Debido a esta versatilidad, es posible que descubras que estás constantemente analizando a la gente, y eso está bien. Recuerda que tu mente inconsciente ya hace juicios instantáneos sobre otras personas y sus intenciones, así que ya estabas analizando a la gente, para empezar. Ahora, simplemente estás haciendo un esfuerzo para asegurar que esos análisis se hagan en tu mente consciente para que puedas ser consciente de ellos.

Ahora, echemos un vistazo a diferentes situaciones convincentes en las que ser capaz de analizar conscientemente a alguien es una habilidad crítica que hay que conocer:

- **En la crianza de los hijos:** Cuando puedes analizar a otras personas, puedes empezar a utilizar esas habilidades con tus hijos. Puede que piense que la mente de un niño no es lo suficientemente sofisticada como para obtener una lectura fiable, pero recuerde que los sentimientos del niño suelen ser totalmente genuinos: tienen sus sentimientos y, aunque la razón que hay detrás de esos sentimientos puede ser menos convincente para usted como padre, eso no descarta en absoluto los sentimientos. Al ser capaz de reconocer las emociones del niño, usted puede empezar a entender lo que está pasando por la mente de su hijo, y eso le permitirá ser un padre tranquilo y más eficaz.
- **En las relaciones:** Cuando se vive con otra persona, puede ser increíblemente fácil pisar los dedos de los pies de otra persona sin darse cuenta. Por supuesto, pisar constantemente los dedos de los pies de otra persona es probable que conduzca a un cierto grado de resentimiento si nunca se aborda, y sin embargo algunas personas tienen dificultades para discutir cuando se sienten incómodas o miserables. Aquí es donde entra en juego la capacidad de analizar a otra persona: podrás saber cuáles son las emociones básicas de tu pareja cuando interactuáis, lo que te permitirá desempeñar el papel de apoyo.
- **En el trabajo:** Especialmente si te relacionas con otras personas, tienes que ser capaz de analizar a los demás. Podrás ver cómo te ven tus compañeros de trabajo, lo que te permitirá cambiar tus propios comportamientos para conseguir la imagen de empresa que deseas. Más allá de eso, puede que también trabajes en un campo que requiera que seas capaz de obtener una buena lectura de alguien en primer lugar. Tal vez usted es un médico-puede que tenga que ser capaz de saber cómo se siente alguien y si son honestos con usted para empezar. Tal vez seas un abogado y necesites ser capaz de analizar la veracidad de tu cliente y de aquellos a los que estás interrogando. Tal vez sea usted un vendedor que necesita saber si está siendo convincente en su intento de cerrar.

- **En público:** Cuando te relacionas con la gente en público, tienes que ser capaz de protegerte. Cuando puedes leer a otras personas, puedes averiguar si estás a salvo o si alguien es amenazante o sospechoso. Esto significa que puedes prepararte independientemente de la situación para asegurarte de que siempre estás preparado para responder.
- **En las entrevistas:** Cuando solicite y realice una entrevista de trabajo, descubrirá que ser capaz de leer el lenguaje corporal del entrevistador puede animarle cuando lo esté haciendo bien o indicarle cuándo es el momento de cambiar de táctica o pasar a otra cosa. Podrá saber cómo le están tomando simplemente observando el lenguaje corporal y otras señales no verbales.
- **Al ver presentaciones:** Cuando ves una presentación, un discurso o una alocución, puedes caer en el hábito de tomarte todo al pie de la letra. Después de todo, ¿por qué alguien se empeñaría en decirle algo que no es cierto? Esto se debe a que está cayendo en uno de los principios de la persuasión: la apelación a la autoridad. Esto significa que usted considera que la persona que habla es una autoridad y, por lo tanto, la considera digna de confianza. En su lugar, haz un esfuerzo por ver a la otra parte como lo que realmente es, aprendiendo a leer su lenguaje corporal. Puedes saber si el político de la televisión se siente incómodo o miente simplemente aprendiendo a analizar sus comportamientos.
- **En las discusiones:** Cuando se discute con otra persona, por lo general, las emociones están a flor de piel en ambos lados. Nadie piensa con claridad, y se pueden decir cosas que no se querían decir. Sin embargo, cuando puedes analizar a las personas, puedes empezar a averiguar cuándo otra persona se está emocionando para poder desentenderse por completo. Podrás identificar las señales de que debes desentenderte y volver a intentarlo más tarde para asegurarte de que no estás pisando el terreno o empeorando las cosas.
- **En la autorreflexión:** Cuando puedes analizar a otras personas, también puedes empezar a analizarte a ti mismo. Esto significa que puedes detenerte y observar tu propio lenguaje corporal para comprobarte a ti mismo y averiguar qué está pasando por tu mente. A veces, puede ser difícil identificar exactamente cómo te sientes,

pero ésta es la manera perfecta de hacerlo en un apuro. Si puedes detenerte y reflexionar sobre ti mismo, podrás identificar tus emociones.

- **En la autorregulación:** La identificación de las emociones se traduce en la capacidad de autorregulación. Cuando, por ejemplo, estás en una discusión acalorada y sientes que te tensas y te enfadas, puedes ser capaz de identificar el hecho de que te estás enfadando y responder en consecuencia. Por el contrario, cuando puedes analizar a otras personas, puedes mirarlas y ver cómo se sienten. Esto significa que si puedes ver que estás intimidando o incomodando a alguien, puedes hacer los cambios necesarios en tus propias acciones.

Capítulo 2: Tipos de Personalidad

Ahora bien, antes de dedicarse a analizar a los demás, debe empezar a reconocer los tipos de personalidad. Las personalidades cambian tanto de una persona a otra que aprender a identificar la personalidad de otra persona puede ser increíblemente beneficioso para ti. Cuando puedas reconstruir más o menos cómo piensa alguien o cuáles pueden ser sus estados de ánimo por defecto, empezarás a tener una mejor idea general de cómo predecir que se interpretarán tus propios comportamientos. Si sabes, por ejemplo, que estás tratando con una persona introvertida, puedes esforzarte por dar a la otra persona un poco de espacio para respirar en lugar de insistir en la confrontación y la resolución de problemas en ese momento.

Desde una perspectiva un poco más oscura, los que utilizan la psicología oscura a menudo utilizan este paso y la comprensión del tipo de personalidad o las tendencias de los que les rodean para ayudarles a identificar sus próximos objetivos. Esto se debe a que algunos tipos de personalidad son mucho más tolerantes que otros, y esas personas más tolerantes van a ser más propensas a soportar comportamientos problemáticos.

En última instancia, cuando se detiene a leer el tipo de personalidad de otra persona, no obtendrá una imagen tan clara como la que obtendría si, por ejemplo, dejara todo lo que estaba haciendo y de repente se propusiera hacer un test de personalidad, pero aun así obtendrá información valiosa que podría servirle.

En este capítulo, analizaremos uno de los métodos más populares para dividir el tipo de personalidad: los tipos de personalidad de Myers-Briggs. Se le guiará a través de cada una de las cuatro categorías en las que se divide a las personas, lo que le dará un total de 16 tipos de personalidad diferentes basados en la forma en que las personas ven el mundo. Se le guiará a través de la introversión frente a la extroversión, si las personas se guían por lo que pueden observar o sentir o por su intuición, si las personas piensan o sienten, y si se basan en el juicio o en la percepción del mundo que les rodea. Puede que esto aún no tenga sentido, pero se le guiará a

través de cada una de esas categorías. Por último, entenderá cómo adivinar más o menos cuál es el tipo de personalidad de otra persona basándose en una breve guía de los 16 tipos de personalidad de Myers Briggs.

Tenga en cuenta que hay varias formas diferentes en las que la gente puede detenerse y desmontar los tipos de personalidad: puede ver a la gente referirse al Eneagrama, otra forma de averiguar el tipo de personalidad. Puede ver que la gente habla de los cuatro temperamentos. En definitiva, hay muchas formas diferentes que puedes utilizar para averiguar las mentes de los demás. La que prefieras es en gran medida una cuestión de preferencia para ti.

¿Qué es la Personalidad?

La personalidad es, en pocas palabras, lo que uno es como persona. Cuando se habla de personalidad, se observan las diferencias entre la forma en que uno piensa, siente y se comporta y la forma en que otras personas deciden pensar, sentir y comportarse. A continuación, se tiene en cuenta cómo esas tres categorías se unen para formar un todo. En general, puedes oír que la gente describe a otra persona como introvertida o extravertida, o que es audaz y única, o quizás tímida. Todas estas características se unen para crear tu propia personalidad.

Sus rasgos de personalidad provienen de varios aspectos de la vida: algunos son herencias genéticas, otros son predisposiciones genéticas que requirieron cierto tipo de activación en algún momento de la vida, y otros son simplemente respuestas aprendidas al mundo que le rodea. En última instancia, cuando quiera analizar su personalidad o la de otras personas, se fijará en los Cinco Grandes Rasgos de la Personalidad. Éstos pueden recordarse con el acrónimo ACEAN:

- **Apertura a la experiencia**
- **Conciencia**
- **Extraversión vs. introversión**
- **Agreeableness**
- **Neuroticismo**

Cada una de estas tendencias de personalidad puede ayudarle a comprender quiénes son las personas en su conjunto. Todo el mundo mostrará algún nivel de cada uno de estos cinco rasgos; simplemente será cuestión de averiguar si alguien es totalmente agradable o totalmente desafiante, por ejemplo. Cuando entiendas las tendencias de alguien dentro de estos cinco rasgos, empezarás a averiguar sus tipos de personalidad.

Apertura

Este rasgo en particular es crucial para la imaginación o para ser capaz de encontrar una visión. Cuando alguien está muy abierto a las experiencias, tiende a ser creativo y aventurero. Suelen ser muy curiosos y quieren aprender más sobre el mundo que les rodea. Les entusiasma explorar el mundo.

Sin embargo, los que puntúan mucho más bajo en su apertura a la experiencia del mundo tienden a ser mucho más rígidos. Les gusta la tradición y los horarios y son reacios al cambio en general. Se resisten a todo lo que no les resulta familiar y no les gusta que las conversaciones o discusiones se inclinen hacia lo teórico. Quieren vivir cómodamente sin preocuparse de lo que va a pasar después o de cómo tendrán que proceder a lo largo de la vida.

Conciencia

Este rasgo de la personalidad tiene que ver con lo reflexivo que es alguien como individuo. Tiene en cuenta la probabilidad de que alguien sea capaz de controlar sus impulsos o de asegurarse de que trabaja constantemente para conseguir sus objetivos. Las personas más concienzudas suelen ser las que prestan una atención meticulosa a los detalles. Sienten la necesidad de planificar exactamente cómo se desarrollarán las cosas y siempre tienen en cuenta cómo se sentirán los demás como resultado de sus propios comportamientos y tendencias.

Por otro lado, los que no son especialmente conscientes suelen despreciar la estructura. Las cosas sucederán cuando sucedan y no un momento antes. No les importa, y a veces incluso prefieren, la imprevisibilidad del caos y no suelen ser especialmente disciplinados. Dejarán las cosas para más tarde o simplemente fracasarán a la hora de cumplir los plazos o los objetivos.

Extraversión

Este rasgo en particular abarca la forma en que uno ve la capacidad de socializar con los demás. En particular, las personas extravertidas tienden a sentirse llenas de energía cuando se relacionan con otras personas o participan en la interacción social. Suelen disfrutar de los demás y se desviven por salir y socializar.

A los que no son especialmente extravertidos se les suele llamar introvertidos, y los introvertidos suelen ser bastante reservados. Sienten que deben gastar energía cuando interactúan y se relacionan con la gente en público. En lugar de sentirse energizados por la actividad social, se sienten agotados y a menudo sienten la necesidad de retirarse y relajarse. Esto no significa que sean necesariamente antisociales, sino que la socialización, por mucho que les guste, es agotadora, y necesitan dedicar tiempo a recargarse después.

Amabilidad

Este rasgo contempla la confianza, la amabilidad y otros comportamientos que se considerarían prosociales. Efectivamente, son felizmente cooperativos y están dispuestos a ayudar a los demás. De hecho, suelen ser bastante empáticos y se preocupan mucho por cómo se sienten los demás. Quieren asegurarse de que están ayudando a otras personas.

Por otro lado, las personas menos agradables suelen preocuparse y empatizar menos con los que les rodean. No se preocupan mucho cuando ven a la gente sufrir e incluso pueden tender a manipular a los demás, no teniendo problemas en utilizar a otras personas para conseguir lo que quieren o necesitan. Lo único que les importa es cómo conseguir lo que quieren.

Neuroticismo

El último rasgo es el neuroticismo, que examina la inestabilidad emocional y el mal humor de un individuo. Cuando uno es muy neurótico, suele estar bastante malhumorado en general, con mayores niveles de ansiedad o irritabilidad. Es posible que se altere con facilidad y que le cueste lidiar con el estrés cuando se enfrenta a él.

Los que no son neuróticos, en cambio, tienden a ser mucho más estables emocionalmente: son resistentes y están relajados. Son capaces de hacer frente al estrés a medida que surge sin preocuparse demasiado por él. Pueden gestionar sus propias emociones y rara vez se quedan atrapados en sentimientos de desesperación.

Por qué la Personalidad es Importante

La personalidad es crucial porque determina cómo interactúan las personas en el mundo. Si uno es neurótico, va a tener una tendencia a oscilar de emoción en emoción, y si lo emparejas con alguien que no es agradable, puedes encontrarte con alguien a quien no le importan los comportamientos prosociales y que además oscila de humor en humor. Cuando entiendes cuáles son las tendencias de alguien, estás preparado para tratar con ellas.

Sin embargo, más allá de eso, la personalidad determina cómo vas a interactuar con el mundo y cómo responderán también los que te rodean. Cuando puedes entender la personalidad y los rasgos de personalidad de otras personas, puedes asegurarte de que puedes predecir los patrones de comportamiento de otras personas. Puedes ver cómo reaccionarán otras personas y al comprender esa reacción, podrás entender qué esperar en tus propias interacciones con otra persona. También podrá identificar las señales del lenguaje corporal que puede ser importante conocer.

Indicador de Tipo Myers-Briggs

Quizá uno de los indicadores de tipo de personalidad más conocidos sea el Indicador de Tipo Myers-Briggs (MBTI). Este indicador de tipo de personalidad examina cuatro modos distintos de interactuar con el mundo que se combinan para crear 16 tipos de personalidad distintos que tienen sus propias tendencias y determinantes.

Este indicador de tipo de personalidad en particular funciona con un autoinforme introspectivo, lo que significa que las personas deben realizar la prueba por sí mismas y responder lo que consideren más preciso. Por supuesto, esto también significa que a veces puede ser defectuoso: las personas pueden inclinar la prueba hacia los rasgos que creen que tienen o que desearían tener, y eso puede hacer que surjan algunas dudas sobre si se trata de una forma eficaz o fiable de analizar la personalidad. No obstante, sigue siendo útil para ofrecer una visión de la mente de otras personas.

El MBTI examina en particular los estilos de aprendizaje cognitivos, lo que significa que se centra en la forma en que las personas interactúan con el

mundo. Es importante reconocer que los pares comparativos de rasgos no deben verse como polos opuestos, sino como dos extremos de un espectro en el que se ve el mundo. Algunas personas pueden estar a medio camino de una categoría, equilibrándose en el medio, y alguien que se encuentra en gran medida en un extremo del espectro puede mostrar rasgos que también existen en el otro.

Introvertido vs. Extravertido

El primer estilo de aprendizaje que se examina es el introvertido frente al extravertido. En particular, cuando se mira el MBTI, se ve la ortografía de "extravertido", aunque comúnmente se escribe como extrovertido en varias otras fuentes. Sin embargo, este tipo en particular busca ver cómo las personas aprenden con respecto a las interacciones sociales.
Las personas que se encuentran en el extremo extravertido del espectro suelen aprender bien interactuando con el mundo que les rodea. Se fijan en el mundo físico que les rodea para entender lo que ocurre. Es más probable que requieran poder tocar y sentir las cosas en lugar de limitarse a contemplarlas, y les gusta procesar en persona.

En cambio, las personas introvertidas prefieren reflexionar en paz y tranquilidad. No necesitan el aspecto físico para aprender y a menudo les va mejor cuando son capaces de lidiar internamente con un concepto. Prefieren procesar internamente frente a la preferencia externa de los extravertidos.

Sensación vs. Intuición

El siguiente espectro que se identifica es el que se encuentra entre la percepción y la intuición. Aquí es donde las personas tienden a centrar su atención para entender el mundo que les rodea. Determina si las personas se interesan por lo físico o por lo abstracto.

En particular, los que se encuentran en el extremo sensorial del espectro tienden a favorecer lo concreto y tangible. Quieren ver los resultados y tener las pruebas en sus manos y a su disposición. Hay una gran preferencia por los detalles y las secuencias, y quieren centrarse en lo que tienen delante en lugar de lo abstracto o lo hipotético.

Por otro lado, en el extremo de la intuición se encuentran las personas a las que se les da bien comprender y lidiar con lo hipotético y lo abstracto. No sienten la necesidad de tener algo delante y prefieren contemplar lo que ocurre en lugar de tener que interactuar físicamente.

Pensar vs. Sentir

El tercer espectro identifica las preferencias utilizadas durante la toma de decisiones. Este espectro en particular trata de identificar si las personas son más propensas a tomar una decisión basándose en sus emociones o frente a mirar las cosas de forma lógica y racional. Ambas formas de pensar tienen sus propios e importantes propósitos, y en última instancia se trata de observar la preferencia.

Las personas que se encuentran en el extremo pensante del espectro suelen fijarse en la fría lógica y la verdad. Los sentimientos no tienen nada que ver con sus decisiones, y siempre buscarán tomar decisiones objetivas basadas en la verdad y las pruebas que tienen delante. Se interesan por la lógica y la deducción y se decantarán por la decisión lógica, por mucho que no les gusten las implicaciones o los sentimientos que la acompañan.

Sin embargo, las personas del lado de los sentimientos tienden a enfatizar las emociones que acompañan a su decisión. Analizarán las situaciones de forma mucho más matizada, echando un vistazo a la razón por la que alguien hizo algo en lugar de juzgarlo simplemente como blanco o negro.

Por ejemplo, el pensador puede decir que la persona que estaba robando es un delincuente que merece ser procesado en consecuencia, mientras que el sentidor puede señalar que la persona robó una barra de pan para alimentar a sus hijos, y que la indulgencia está en orden. Los dos están analizando el mismo problema, pero el pensador cree que las cosas deben ser lógicas y seguir las reglas, lo que significa que el hombre es culpable pase lo que pase y merece el mismo castigo que las personas que han robado para obtener un beneficio en lugar de simplemente sobrevivir, mientras que el sentidor se preocupa por los motivos.

Juzgar vs. Percibir

Por último, el cuarto espectro trata de identificar cómo las personas tienden a considerar la complejidad del mundo. Las personas tienden a acercarse al mundo de diferentes maneras: algunas eligen una forma estructurada y lógica, mientras que otras prefieren dejarse llevar por la corriente.

En particular, los que se sitúan en el extremo del espectro que juzga prefieren tener una estructura para su enfoque del mundo. Les gusta tener protocolos y un patrón para saber cómo se desenvuelven en el mundo que les rodea. Esta estructura les sirve de guía y les ayuda a saber qué esperar.
Sin embargo, desde el punto de vista de la percepción, la gente prefiere mantener las cosas abiertas. Quieren tener opciones que les permitan cambiar si es necesario. Mientras que los tipos que juzgan intentarán encajar la nueva información en su comprensión del mundo y sus estructuras, los que perciben son más propensos a cambiar sin necesitar ningún tipo de estructura previa. Están dispuestos a dejarse llevar por la corriente.

Los tipos de personalidad del MBTI

- **INTJ: El arquitecto:** Estas personas son imaginativas y tienden a hacer bien la estrategia. Son capaces de desarrollar planes con facilidad y prefieren tener siempre planes. Se cuestionan todo al observar el mundo que les rodea.
- **INTP: El lógico:** Este tipo de personalidad se clasifica como hábil para el análisis. Estas personas son capaces de analizar rápidamente y luego utilizar esos análisis para asegurarse de que son capaces de lograr lo que se proponen con el éxito posible
- **ENTJ: El Comandante:** Las personas con el tipo de personalidad ENTJ suelen sentirse cómodas en una posición de liderazgo. Están dispuestos a tomar las riendas y son especialmente hábiles en la estructura. Suelen estar impulsados por la ambición y son optimistas y se sienten cómodos tomando decisiones rápidamente.
- **ENTP: El polemista:** Este tipo de personalidad se mueve por la capacidad de mantener conversaciones y aprender. Les encanta relacionarse con otras personas, aceptan los retos y les gusta ver el mundo a través de la lógica mientras invitan a los demás a unirse a ellos también.
- **INFJ: El defensor:** El INFJ se dedica a ayudar a otras personas. Esta persona tiene una naturaleza amable y tiende a reflexionar. Son creativos y están dispuestos a mirar el mundo con perspectivas idealistas únicas. Normalmente, estas personas son visionarias
- **INFP: El mediador:** Estas personas suelen estar interesadas en averiguar cuál es el significado del mundo. Suelen ser bastante sensibles y prefieren pasar el tiempo en casa a solas, dejando volar su imaginación. Por lo general, estas personas son reservadas y están interesadas en perseguir sus valores.
- **ENFJ: El Protagonista:** El ENFJ suele guiarse por principios. Son carismáticos y les resulta fácil relacionarse con los demás manteniendo sus valores idealistas. Suelen ser bastante francos.
- **ENFP: el activista:** Este tipo de personalidad se centra en crear el camino hacia la vida que desean vivir. Se interesan por iniciar nuevos proyectos a la vez que ven el potencial que poseen otras personas, lo alientan y lo fomentan.

- **ISTJ: El Logístico:** Los que tienen este tipo de personalidad tienden a ser increíblemente organizados y a trabajar duro. Son atentos y son hábiles en la gestión de sus responsabilidades sociales y culturales. Por lo general, estas personas están interesadas en pensar profundamente para identificar claramente lo que es correcto. Suelen ser confiables y reservadas, pero también intimidan a quienes no conocen.
- **ISFJ: El defensor:** Este tipo de personalidad está decidido a ayudar a otras personas. Suelen ser bastante cariñosos y afectuosos a la vez que sensibles. Se les suele considerar leales, generosos y considerados.
- **ESTJ: El Ejecutivo:** El tipo de personalidad ESTJ se caracteriza por ser tradicional y estar profundamente impulsado por su deseo de seguir los valores que aprecia. Suelen estar bastante contentos de dirigir a otras personas y se les pide ayuda con regularidad porque sus consejos suelen considerarse ordenados y orientados a los resultados.
- **ESFJ: El cónsul:** Este tipo de personalidad se identifica por sentirse totalmente cómodo siendo el centro de atención. Disfrutan de la interacción social y hacen todo lo posible por caer bien. Suelen ser bastante amables y atentos, además de estar interesados en ayudar a todos los que les rodean.
- **ISTP: El Virtuoso:** Estas personas se mueven por su deseo de ser racionales. Observan el mundo que les rodea y luego averiguan la mejor manera de responder racionalmente. Suelen ser increíblemente espontáneos, aportando entusiasmo con una parte de pragmatismo.
- **ISFP: El aventurero:** Estas personas tienden a ser buenas para escuchar y se centran en ser un buen amigo. Puede que les cueste esa conexión inicial con los demás, pero una vez conseguida, valoran asegurarse de que tanto ellos como los que les rodean estén en paz.
- **ESTP: El emprendedor:** Estas personas son las que hacen, están dispuestas a salir y hacer cosas nuevas. Les gusta pasar su tiempo con otras personas y no quieren que se les moleste con los detalles. Son buenos para resolver problemas pragmáticos y negociar, pero

también se les suele considerar bastante impulsivos y poco convencionales.

- **ESFP: El animador:** Este tipo de personalidad se caracteriza por la capacidad de aportar energía a cualquier evento. Son buenos para interactuar con otras personas, y esas habilidades hacen que sea increíblemente beneficioso tenerlos cerca. Suelen ser bastante comprensivos y reflexivos con el mundo que les rodea.

Identificación de los Tipos de Personalidad

Aunque la mayoría de las veces, los tipos propios se determinan mediante el análisis activo de un test que rellena el propio individuo, también se puede averiguar cuál es el tipo de personalidad más probable de otra persona simplemente comparando qué características parece tener más esa persona en particular. Para determinar en qué categoría se encuentra alguien, intente averiguar qué lado del espectro se ajusta mejor a esa persona

Extravertido	Introvertido
• Se enriquece con los demás • Centrado en lo externo • Establece regularmente un contacto con los demás que puede	• Drenado por los demás • Se centra en el mundo interior • Prefiere la soledad a los grupos • Prefiere comunicarse de forma individual en lugar de en grupo

Pensador

- El pensador tiende a identificar el razonamiento que hay detrás de la comisión de un delito; en lugar de castigar, el pensador fomenta

Sentimiento

- El pensador tiende a dejar que su corazón guíe el camino al debatir una situación. Harán concesiones si se trata de una situación única

Pensamiento

- Centrado en el razonamiento y la lógica
- Objetivo e impersonal
- Da más importancia al análisis lógico en la resolución de problemas

Sentimiento

- Se centra en las emociones y en la razón por la que la gente hace las cosas
- Hace hincapié en la simpatía y la preocupación por los demás
- Utiliza los sentimientos viscerales y la moralidad para

Capítulo 3: Comunicación Verbal y no Verbal

Imagina que quieres enviar un mensaje importante a alguien. ¿Cómo debe hacerlo? Es difícil saber cuál es la mejor manera de transmitir un mensaje a otra persona, sobre todo si se da el caso de que hay que transmitirle algún tipo de mala noticia. Cuando eso ocurre, lo mejor es asegurarse de que no haya una mala comunicación, lo que significa que usted quiere estar presente en persona.

Piense que cuando la policía tiene que dar la mala noticia de informar a alguien de que su ser querido ha sido encontrado muerto, va en persona. Así se asegura que el mensaje se escuche y que no haya errores de comunicación.

Cuando te comunicas de cualquier otra forma que no sea físicamente con otra persona, corres el riesgo de que se produzcan errores de comunicación, simplemente porque mucho se transmite a través de señales no verbales. Esto significa que si envías un correo electrónico sólo con las palabras que tienes delante, el mensaje puede ser interpretado de forma drásticamente diferente a como lo habría sido si hubieras optado por decirlo en persona.

Como criaturas sociales, tenemos que comunicarnos regularmente con otras personas, y lo hacemos casi todo el tiempo. Incluso no hacer o decir nada es comunicar algo a otra persona. El problema es que, la mayoría de las veces, tendemos a ignorar o despreciar la comunicación no verbal, simplemente porque gran parte de ella se interpreta de forma inconsciente. Puede que no seas consciente de ello, pero estás constantemente dando pistas sobre la forma en que otras personas te hablan, se acercan a ti o incluso te miran.

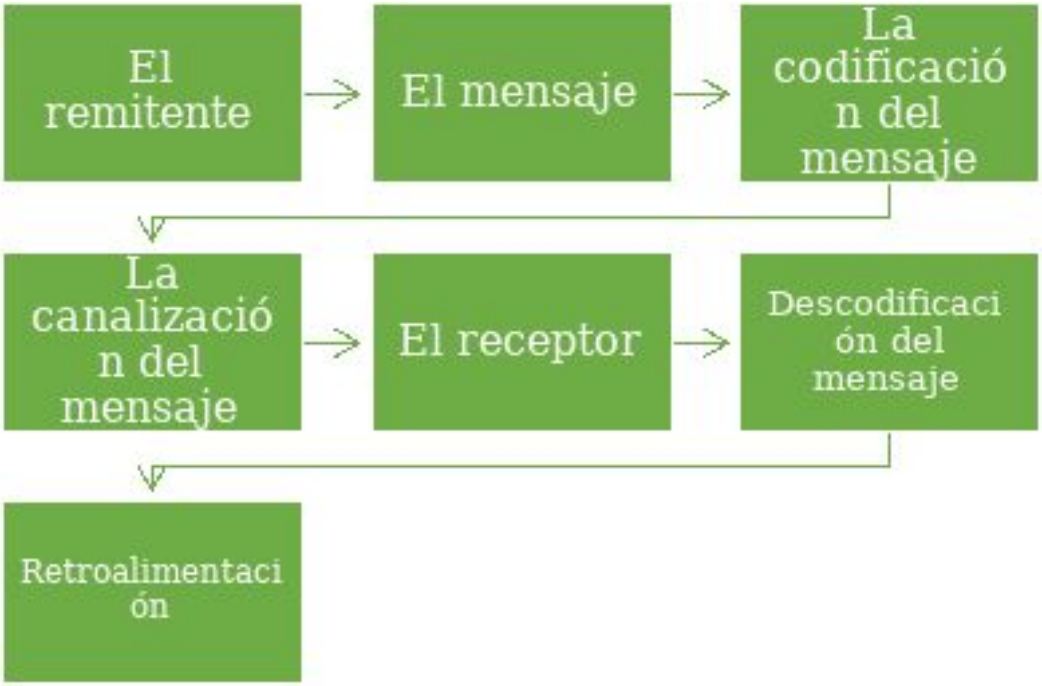
La comunicación es tan intrínseca a nuestra capacidad de relacionarnos con otras personas y, sin embargo, la mayoría de la gente no entiende el esfuerzo que supone. La gente no se da cuenta ni reconoce lo intrincado que es el arte de la comunicación, y simplemente lo da por sentado. Esto significa que tienden a pasar por alto importantes señales que, de otro modo, ayudarían enormemente a entender e interactuar con los demás.

En este capítulo, se le proporcionará un curso intensivo para entender la comunicación. En concreto, veremos las diferencias entre la comunicación verbal y la no verbal, lo que le permitirá empezar a entender la diferencia entre ambas. Verá una visión general de cada uno de los tipos de comunicación y lo que implican. Por ejemplo, aprenderá lo que se quiere decir cuando alguien se refiere a la comunicación vocal frente a la verbal: hay una diferencia entre ambas.

Al leer esto, se le dará toda la información pertinente que necesitará para proceder a aprender a leer y entender el lenguaje corporal. Esto le proporcionará mucha más información de la que habría desarrollado si simplemente le hubieran dado una lista de qué acciones significan qué. Esto es imperativo si quiere tener una sólida comprensión de la gente y de cómo funciona realmente la comunicación.

Comunicación

La comunicación, simplificada, es la idea de que dos personas o seres son capaces de transmitirse mensajes para compartir pensamientos o ideas. Sin embargo, hay mucho más en la comunicación que simplemente suponer que si tú dices una palabra, yo la entiendo. Hay siete etapas en la comunicación, con un octavo elemento que interfiere en todo el proceso. En esta sección se le guiará para que comprenda los ocho elementos de la comunicación.



El remitente

El emisor es el individuo que transmite un mensaje. Es la fuente original de la comunicación que se envía. El remitente es quien decide qué es lo que quiere comunicar a la otra parte. El remitente puede sentir el deseo de comunicarse con la otra parte y necesita averiguar cuál es la mejor manera de llevar a cabo el proceso.

Por ejemplo, imagina que tu amigo ha venido a tu casa y ha traído un delicioso pastel. Le has dado un bocado y te ha gustado mucho. Ahora tienes el deseo de comunicarte con tu amigo. Esto te convierte en el emisor.

El mensaje

Con el deseo de enviar un mensaje en mente, ahora debe averiguar cuál es el mensaje que desea transmitir. Tal vez tengas un profundo sentimiento de alegría después de dar un mordisco a ese pastel, sintiéndote totalmente satisfecho. Decides que quieres transmitir esa satisfacción a tu amigo para que sepa que realmente aprecias la delicia de la tarta que te ha proporcionado.

Codificación del mensaje

Con su mensaje en mente, ahora debe averiguar la mejor manera de transmitirlo. Aquí es donde entra en juego la codificación del mensaje. Hay que observar la situación y al receptor para saber exactamente cómo hay que comunicar. ¿Puede comunicarlo con palabras? ¿Podrá utilizar un lenguaje verbal? ¿Qué idioma es el más eficaz en este caso? Si usted habla inglés y español, pero el amigo que ha hecho la tarta sólo habla inglés, es probable que no elija el español como idioma para transmitir ese mensaje. Lo que quieres es asegurarte de que tu idioma esté codificado de forma que el receptor lo entienda, independientemente de cómo elijas canalizar el mensaje. En este caso, usted decide que su mensaje es: "¡Me gusta mucho este pastel!".

Canalizar el mensaje

Una vez elegido el mensaje, hay que averiguar cuál es la mejor manera de canalizarlo. Se trata de determinar cómo va a enviar el mensaje. ¿Se dice cara a cara? ¿Va a enviar un mensaje de texto? Tal vez escriba una nota. ¿Lo dices en voz alta o entregas una nota rápida? Independientemente de cómo elijas transmitirlo, lo que estás enviando es el mensaje de "¡me gusta mucho este pastel!".

El receptor

Con el mensaje canalizado, ahora debería ser proporcionado a su receptor. Esto significa que la otra persona, de hecho, ha recibido el mensaje y ahora será responsable de la otra mitad del proceso de comunicación.

Descifrar el mensaje

Al recibir el mensaje, el receptor debe averiguar cómo decodificarlo. Esto significa que el receptor debe averiguar lo que se quiere transmitir. Es capaz de entender el mensaje para poder responder en consecuencia. En este punto, tu amigo escucha tu mensaje y procesa el mensaje canalizado. Esta

es la fase en la que tu amigo entiende que te ha gustado la tarta y se alegra él mismo.

Comentarios

Después de entender el mensaje, el receptor responde a él de alguna manera, marcando el inicio del proceso de nuevo. Esto significa que el proceso de comunicación funciona en gran medida como un ciclo, en el que las personas transmiten mensajes, los hacen entender y luego responden a los mensajes en un constante intercambio de ida y vuelta hasta que la sesión de comunicación termina.

Ruido

Por último, el ruido se refiere a cualquier cosa que interfiera en la sesión de comunicación. Por ejemplo, puede haber ruidos literalmente fuertes que interfieran, haciendo imposible la comunicación entre usted y la otra parte. El mal tiempo puede hacer que la recepción del teléfono sea irregular, lo que significa que la llamada telefónica se interrumpe continuamente. Es posible que intentes enviar un mensaje a través de la tecnología de texto a voz en tu teléfono y que el mensaje sea completamente erróneo. Puede que tengas un acento increíblemente marcado que haga que sea difícil entenderte. Todos estos son ejemplos de ruidos que pueden interferir en tu comunicación.

El ejemplo anterior es un ejemplo de comunicación verbal. Sin embargo, el mismo orden sigue para la comunicación no verbal. Piensa en un perro que mueve la cola. El perro es el emisor. Tiene un sentimiento de felicidad y luego piensa en la mejor manera de comunicar ese mensaje. El perro mueve la cola para comunicar a los demás que está contento, que reciben el mensaje y reconocen que el perro está contento. Por supuesto, cuando se trata de una comunicación no verbal, no suele ser tan intencionada conscientemente.

Comunicación Verbal

En primer lugar, abordaremos la comunicación verbal. Cuando se utiliza el lenguaje verbal, se recurre al uso de palabras o sonidos para expresar un mensaje de alguna manera. Quizá la característica más notable de la comunicación verbal es que es en gran medida arbitraria y requiere un aprendizaje para poder comprenderla realmente. La comunicación verbal, por tanto, es aprendida y específica de ciertos grupos. Esto se ejemplifica en el hecho de que los humanos tienen varias lenguas diferentes que están bastante agrupadas en función de la geografía. Las personas de una misma lengua geográfica tienden a hablar el mismo idioma entre sí, aunque siempre hay excepciones.

La comunicación verbal es cualquier forma de comunicación que se basa en palabras: sonidos arbitrarios destinados a definir o transmitir una idea muy concreta. Por ejemplo, en inglés, podemos decir que un gato es un gato. El proceso de creación de la palabra cat indica a cualquier otra persona que hable inglés que se está refiriendo a un felino pequeño, peludo, de cuatro patas, con bigotes y cola, que se suele tener como mascota en casa. Si usted dijera gato a alguien que no entiende una palabra de inglés, como alguien que habla español, no entendería lo que usted quiere decir con la palabra "Cat". Sin embargo, si señalaras un gato, probablemente dirían la palabra "Gato" como respuesta, mientras que alguien que hablara francés podría decir "Chat" y alguien que hablara alemán diría "Katze".

Al fin y al cabo, gato, chat y Katze se refieren a ese felino cuadrúpedo y esponjoso de larga cola y bigotes. Todos comparten ese significado común, aunque se digan de forma totalmente distinta unos de otros. Esto se debe a que todos hablan idiomas diferentes.

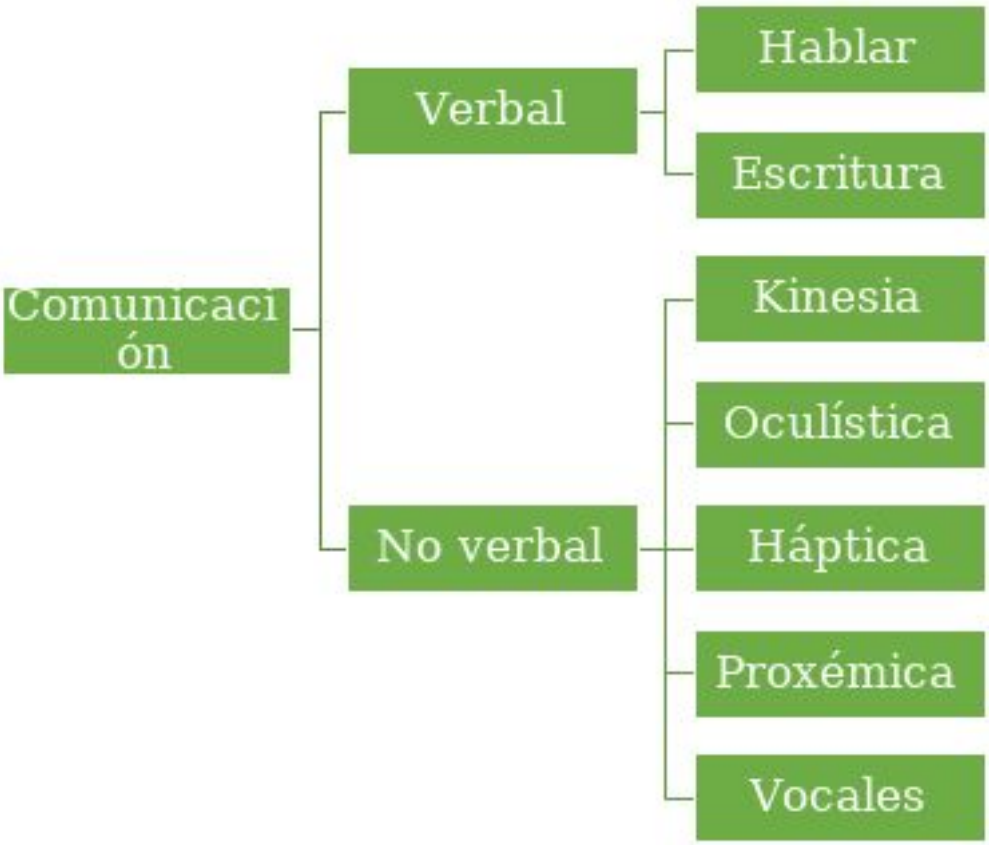
La comunicación verbal no se limita únicamente a las palabras que se pronuncian, sino que también abarca la comunicación escrita, ya que se siguen utilizando símbolos arbitrarios para representar un concepto que no se podría definir claramente de otro modo. Junto con el lenguaje escrito, también puedes ver el lenguaje de signos. Aunque suele incluirse en la comunicación no verbal porque no se utiliza la voz y se recurre a los gestos, el lenguaje de signos sigue clasificándose como verbal simplemente porque sigue utilizando signos y símbolos arbitrarios para representar un concepto que no entenderían de forma innata los que te rodean si no tuvieran un conocimiento previo del lenguaje.

Comunicación no Verbal

La comunicación no verbal, en cambio, es mucho más innata. En su mayor parte, la comunicación no verbal se entiende en gran medida a través de las fronteras. Siempre hay ciertos aspectos de la comunicación no verbal que

son culturales, como evitar el contacto visual en Estados Unidos, que se considera grosero, mientras que otras culturas lo considerarían grosero por hacer contacto visual en primer lugar.

Sin embargo, más allá de algunos significados específicos que son culturales, la mayoría de las señales de comunicación no verbal que se analizarán en el próximo capítulo son en gran medida universales. Cuando se comunica de forma no verbal, se centra en cómo interactuar con otra persona sin palabras. Piense en una sonrisa: independientemente de la cultura a la que pertenezca, debería ser capaz de entender que una sonrisa es un signo de amabilidad o felicidad, sin importar de dónde proceda.
En concreto, la comunicación no verbal se suele desglosar en cinco categorías que definen diferentes aspectos: Kinésica, oculésica, háptica, proxémica y vocal. Todos ellos transmiten un determinado mensaje sin necesidad de utilizar palabras.



Kinestesia

Cuando se piensa en la comunicación no verbal, lo primero que viene a la mente es probablemente la kinésica, es decir, la forma de mover el cuerpo. Esto abarcaría la forma en que te mueves, cómo te expresas y cómo te sostienes. Efectivamente, te fijarás en la posición que adopta alguien cuando se enfrenta a ti, si lo hace con todo su cuerpo o no, o incluso lo que puede estar haciendo en ese momento. Puedes saber mucho sobre cómo mueve su cuerpo alguien, desde si parece incómodo hasta si parece encantado de estar allí.

La mayoría de las veces, la gente asume que esto es todo lo que hay en la comunicación no verbal. Piensan que si aprenden a entender lo que la gente quiere decir cuando mueve su cuerpo de determinadas maneras, ya saben todo lo que necesitan saber sobre la situación o la persona. Sin embargo, hay otros aspectos importantes que hay que recordar.

Sin embargo, esto es lo que más probablemente notará cuando se acerque a otra persona. Identificarás cómo sostienen su cuerpo y a qué parecen prestar atención. Te fijarás en la cabeza y las expresiones, los hombros, las manos y el brazo, la dirección en la que mira el cuerpo y las piernas y los pies. A medida que aprendas a leer a las personas, descubrirás que necesitas leer a las personas desde los pies hacia arriba para poder entenderlas realmente con rapidez.

Oculestesia

Técnicamente es un subconjunto de la cinesia, la atención se centra en los movimientos de los ojos. A pesar de ser un subconjunto de la cinesia, se le dará su propia categoría simplemente porque el contacto visual y los movimientos de los ojos pueden ser muy definitorios. Hay varias formas de mirar a otras personas y varias formas más en las que los ojos también pueden moverse.

En particular, se observará el contacto visual, la dirección de la mirada, cómo se mueve el ojo y la dilatación de las pupilas. Cada aspecto del comportamiento del ojo proporcionará nuevos fragmentos de información que pueden agruparse para obtener una imagen más clara de lo que está ocurriendo en la mente detrás de ellos.

Háptica

La háptica es una forma elegante de referirse al tacto entre personas. Piense en la pantalla táctil de su teléfono o tableta, que utiliza la retroalimentación háptica cuando hace una ligera sensación de clic para hacerle saber que su pulsación sobre algo fue recibida. También se utiliza cuando se juega a videojuegos en una consola que también hace uso de mandos vibratorios.

La háptica en el lenguaje corporal no es muy diferente: cuando se habla de háptica en la comunicación no verbal, se hace referencia a cómo la gente utiliza su tacto para comunicarse con los demás. Puede tratarse de un rápido toque en el hombro para tranquilizar, o de un firme apretón de manos para saludar a un posible cliente. No importa la forma, se trata de cualquier tipo de contacto entre personas y de cómo se transmite ese contacto. Piensa en el acto de tocar la cara de alguien, por ejemplo. Si su cónyuge se acerca cariñosamente y le acaricia la mejilla, probablemente se sentirá amado y cuidado. Sin embargo, si un desconocido le extiende la mano y le toca la cara, probablemente se acobardará. Si ese desconocido extendiera la mano y le diera una bofetada en lugar de acercarse a acariciarle la cara, probablemente se sentiría ofendido y enfadado. Los tres ejemplos son distintos de tocar la cara de otra persona con la mano y, sin embargo, los tres tienen contextos, significados y reacciones diferentes.

Cuando se habla de háptica, se mira sobre todo dónde te tocan y la intención que hay detrás del toque. El toque, cuando es lento y suave, puede percibirse como reconfortante, mientras que la misma posición para tocar hecha con fuerza va a ser considerada una agresión o un intento de hacerte daño.

Proxémica

La proxémica consiste en conocer la proximidad entre uno mismo y otras personas. Cuando observas la proxémica, en particular, puedes notar que la otra parte probablemente se posicione en lugares muy específicos en relación contigo, y si invades su burbuja personal, probablemente se

desplazará hacia atrás para proporcionar ese espacio que quería en primer lugar.

Cuando consideres la proxémica, vas a observar la dirección de la interacción en dos planos: observarás cómo la otra persona se mantiene verticalmente, refiriéndote a si se esfuerza por mirarte hacia arriba o hacia abajo. Por ejemplo, ¿inclinan intencionadamente la cabeza hacia arriba para poder mirarte por debajo de la nariz o se ponen a la altura de los ojos para hablar y comunicarse con claridad?

La proxémica también examina la distancia horizontal entre las personas. Se trata de averiguar a qué distancia te sitúas de los demás y cómo vas a interactuar con la gente en relación con la distancia que has establecido. Si mantienes muy firmemente la distancia entre tú y la otra parte, es probable que haya una buena razón: sientes que esa relación aún no está lo suficientemente consolidada. Por otro lado, una pareja casada puede parecer que no quiere que haya espacio entre ellos, porque su relación permite esa intimidad.

Vocalización

Finalmente, el último aspecto de la comunicación no verbal que se va a tratar es la vocalización. Al considerar la vocalización, se estudiará cómo las personas quieren comunicarse entre sí a través de su voz sin llegar a utilizar palabras. En concreto, se trata de ver los diferentes tipos de sonidos que la gente hace para transmitir un significado sin que haya una palabra. Por ejemplo, un gruñido se entenderá bien como alguien frustrado o enfadado, mientras que un suspiro implica que algo va mal o está equivocado.

La vocalidad pretende analizar todos esos sonidos que se emiten. Al no tratarse de ruidos arbitrarios ni de símbolos destinados a representar un concepto, se consideran parte de la comunicación no verbal, a pesar de ser otras formas de vocalización.

Capítulo 4: Leer el Lenguaje Corporal

Ahora imagina que estás delante de alguien. Puedes ver que se cruza de brazos con las manos escondidas detrás de ellos, sus ojos se alejan nerviosamente de ti para desviarse a la izquierda de vez en cuando. Cambia su peso de un pie a otro y se esfuerza por mantener el contacto visual. Hay algo en el lenguaje corporal de esta persona que te inquieta, pero no lo puedes ubicar. Mantiene la distancia con usted y, cada vez que se acerca, nota que es probable que se aleje.

El lenguaje corporal es bueno para transmitirnos sentimientos que nos indican que estamos nerviosos, ofendidos o relajados, pero si no sabes lo que estás leyendo, te va a costar entender por qué te sientes así. Puede ser difícil saber lo que alguien pretende si no puedes darle un significado a lo que está haciendo. Puedes tener una idea general de cómo quieres responder, pero puede ser increíblemente beneficioso ser capaz de leer el lenguaje de otra persona.

Este capítulo le llevará a desglosar los usos más comunes del lenguaje corporal con los que probablemente se encontrará. Se le introducirá en la kinésica, que ocupará la mayor parte de este capítulo, aprendiendo a interpretar lo que se pretende con los diversos movimientos corporales que encontrará. Aprenderá cuáles son las expresiones más comunes y cómo se sostiene la gente. Aprenderás a leer los oculismos para entender lo que significa el contacto visual de otras personas. También verá lo que significan la proxémica, la vocal y la háptica.

Cuando haya terminado este capítulo, debería tener una base sólida para leer el lenguaje corporal y los comportamientos más comunes. Tenga en cuenta que esta lista no es completa, simplemente se centra en los comportamientos más comunes. Después de todo, se necesitaría un libro entero para repasar cada tipo de señal de comunicación no verbal que los seres humanos pueden emitir.

Kinestesia

Como breve recordatorio, la kinésica se refiere a los movimientos del cuerpo. En concreto, aquí se estudiará cómo se expresan las personas, aprendiendo sobre las siete expresiones universales que trascienden las fronteras. A continuación, se estudiarán los movimientos faciales más comunes. A partir de ahí, se trabajará en la parte inferior del cuerpo, observando los hombros, los brazos y las manos, y luego las piernas y los pies.

Expresiones

Las expresiones son lo que la gente suele pensar cuando se le pide que visualice el lenguaje corporal: pueden pensar en la sonrisa de felicidad o en el fruncimiento de cejas de la tristeza.

Sin embargo, ser capaz de leer este lenguaje corporal es fundamental. Esta es efectivamente una guía de varios grupos de lenguaje corporal de la cara para identificar el estado emocional de otra persona. En concreto, vamos a identificar las expresiones que coinciden con las siete emociones universales de felicidad, tristeza, ira, miedo, sorpresa, desprecio y asco.

Tenga en cuenta que cada una de estas emociones tendrá sus propios propósitos de existir, y cada sentimiento se notará en base a las expresiones de la cara. Por supuesto, puedes ocultarlas o fingirlas, pero suele haber pistas o microexpresiones que no pueden fingirse ni ocultarse.

- **La felicidad:** La felicidad suele ser bastante sencilla de identificar: la cara estará mucho más relajada y se verá que el individuo está sonriendo: las comisuras de la boca se levantarán y se echarán hacia atrás. La boca puede estar separada para exponer los dientes o puede estar cerrada, y podrá identificar una arruga desde la nariz hasta el labio exterior, levantando las mejillas. El párpado inferior suele arrugarse o tensarse, y en una sonrisa genuina, se verá la arruga en las esquinas exteriores de los ojos. Cuando se finge la felicidad, habrá menos tensión en la cara y no se verá la arruga en las esquinas de los ojos.

- **Tristeza:** Al identificar la tristeza, notará que las esquinas interiores de las cejas del individuo se levantan hacia arriba y hacia adentro, creando arrugas. Los labios se fruncen, y la mandíbula suele estar tensa y tirada hacia arriba. El labio inferior puede incluso hacer un mohín. De todas las expresiones, ésta es la más difícil de fingir.

- **Enfado:** La ira suele notarse por las cejas bajas, diseñadas para encapuchar los ojos. Suelen estar juntas, creando arrugas entre ellas. El párpado inferior suele estar tenso y los ojos suelen mirar intensamente al objeto de la ira. Los labios pueden estar fuertemente apretados, o se abrirán en forma de cuadrado si el individuo está gritando. Las fosas nasales pueden dilatarse con la respiración, y la mandíbula inferior suele estar forzada hacia fuera.

- **Miedo:** El miedo se suele notar por las cejas que se levantan y se meten hacia dentro. Suelen ser rectas en lugar de curvadas o arqueadas. Suele haber arrugas en la frente que se sitúan sobre todo en el centro y no en toda la extensión. Los ojos estarán muy abiertos, aunque sólo se verá el blanco en la parte superior del iris y no en todo el contorno. La boca suele estar abierta, pero hay tensión

alrededor de los labios, tensándolos y tirando de ellos ligeramente hacia atrás.

- **Sorpresa:** Esta emoción en particular se expresa más comúnmente con las cejas levantadas y redondeadas: los arcos estarán curvados. La piel debajo de las cejas se estira como resultado de la elevación de las mismas, y a menudo se ven arrugas en la frente. Los ojos se abren de par en par y suele verse el blanco del ojo por encima y por debajo del mismo. La boca cuelga regularmente abierta con los dientes separados, aunque aquí no se mantiene ninguna tensión. Parece que simplemente cuelga abierta.

- **Desprecio:** De todas las expresiones, el desprecio es la más sencilla. Por lo general, la mayor parte del rostro es neutral, aunque es posible que te miren con los ojos ligeramente bajos. Sin embargo, el rasgo más definitorio del desprecio es el ligero movimiento hacia arriba de un lado de la boca en una especie de mueca.

- **Asco:** El asco suele caracterizarse por un descenso de las cejas, con una arruga entre ambas. Por lo general, el labio superior se ha levantado, permitiendo que se eleve hacia las fosas nasales para protegerlas. Las mejillas también se levantan hacia las orejas y la nariz suele estar arrugada. Es probable que se puedan ver los dientes superiores al abrirse la boca.

Leer las cejas

Las cejas son increíblemente expresivas y pueden moverse de múltiples maneras. Esta sección le guiará a través de los movimientos más comunes que pueden hacer las cejas.

- **Juntar las cejas:** A menudo, si las cejas se juntan, es para transmitir preocupación, tristeza o confusión. Por lo general, se ve algún tipo de arruga en el entrecejo que lo delata.
- **Bajar las cejas:** Cuando veas que las cejas están simplemente bajadas, encapuchando los ojos, puede que estés tratando con alguien interesado en esconderse de la situación en cuestión. Esto es aún más cierto si el individuo está bajando la cabeza también. Esto puede ser indicativo de un intento de engaño.
- **Bajar el centro de las cejas:** Cuando te propones bajar el centro de las cejas, creas una ceja recta en lugar de una que se curva de forma natural. Por lo general, esto muestra enfado o frustración y, en ocasiones, también miedo, especialmente cuando se combina con la elevación de las cejas mientras se aplana el centro.
- **Levantar las cejas:** Cuando las cejas se levantan hacia arriba, típicamente, se está mirando a alguien que está sorprendido, atraído por la otra parte, o incluso sumiso y esperando no atraer ninguna atención innecesaria o no deseada.
- **Levantar el centro de las cejas:** Cuando se levanta el centro de las cejas hacia arriba, se está mostrando que se está sorprendido o aliviado, siendo el verdadero significado totalmente dependiente de los otros signos que están presentes también.

- **Levantar una sola ceja:** Cuando se levanta una sola ceja, se suele mostrar desprecio, incredulidad o cinismo.

Leer la boca

La boca puede decir mucho más que las palabras que salen de ella al comunicarse. Cuando se mira la boca de alguien, normalmente se pueden captar algunos detalles sobre lo que quiere o lo que intenta hacer.

- **Enseñar los dientes:** Cuando ves a alguien enseñando los dientes, o bien está sonriendo, o bien está gruñendo, algo que se consideraría bastante negativo. Dependiendo del contexto, es agresivo o agradable.
- **Morderse el labio y la mejilla:** Típicamente considerado un hábito nervioso, la gente tiende a morderse el labio o la mejilla en un intento de calmarse cuando está nerviosa. Sin embargo, también se asocia regularmente con el engaño, ya que puede hacerse en un intento de ocultar algo.
- **Separar los labios:** Cuando permites que tus labios se separen, puede que estés tratando de llamar la atención de otra persona, o puede que estés interesado en tratar de coquetear o mostrar que te sientes atraído por ella.
- **Relajación de los labios:** Cuando esto ocurre, el individuo suele estar sentado, tranquilo y relajado.
- **Tocar la boca:** Este es un signo común de autocalentamiento o engaño
- **Torsión de los labios:** Esto puede ocurrir debido a un sentimiento de desprecio o como resultado de tratar de suprimir alguna otra emoción que se muestre en la cara.

Movimientos del brazo

Las personas pueden mover los brazos y las manos de diferentes maneras, todas ellas con distintos significados y pueden transmitir diferentes niveles de desprecio, satisfacción o molestia. Echa un vistazo a estos movimientos comunes de brazos y manos.

- **Cruzar los brazos:** Cuando esto ocurre, la razón más común es que la persona está a la defensiva o se cierra en banda. Esto transmite que el individuo quiere que haya la mayor cantidad posible de cosas entre tú y él.
- **Expandir los brazos:** Los brazos pueden expandirse hacia fuera o hacia dentro para que parezcan más grandes o más pequeños. Cuando los brazos se expanden hacia fuera, suele ser una muestra de sentirse cómodo en el entorno y estar relajado. Por el contrario, cuando se retraen hacia dentro, suele deberse a algún tipo de estrés.
- **Mantener los brazos quietos:** Cuando los brazos se mantienen totalmente quietos, suele ser porque se trata de un intento de asegurar que no ocultan nada. Cuando los brazos de alguien descansan inmóviles a los lados, puedes suponer que es un intento de engañarte. Incluso puede ver al individuo agarrando literalmente los brazos para mantenerlos perfectamente quietos.
- **Tirar de los brazos hacia atrás:** Cuando ves a alguien con los brazos y los hombros echados hacia atrás, normalmente se debe a que intenta protegerse. Quieren quedar menos expuestos y vulnerables a algún tipo de ataque o intento de agarre.
- **Levantar los brazos:** Esto suele reservarse para una exageración de algún tipo. Puede ser para exagerar cualquier emoción que se sienta en ese momento.

Movimientos de la mano

Junto con los brazos, las manos son increíblemente fáciles de maniobrar. Esto, junto con un montón de puntos de articulación, lleva a la capacidad de crear varias posiciones diferentes con diferentes significados.

- **Por detrás de la espalda:** Esto puede implicar a menudo confianza - hace que el individuo sea vulnerable, exponiendo el pecho, y es una señal de que el individuo no tiene miedo de nadie en el entorno.
- **Apretar los puños:** Cuando cierras las manos en puños, estás mostrando que eres firme en lo que estás diciendo. Está mostrando signos de terquedad, y posiblemente incluso de agresividad, dependiendo de lo que pueda emparejar con esa acción en particular.

- **Dirección de las palmas:** Cuando tienes las manos extendidas, la dirección de la palma es importante. Cuando la palma está hacia abajo, estás mostrando que tienes el control y te impones a la situación. En cambio, cuando están hacia arriba, demuestran que son accesibles y que merecen confianza.
- **En los bolsillos:** Cuando metes las manos en los bolsillos, estás mostrando algún nivel de incomodidad o reticencia hacia la situación en la que te encuentras.
- **En el corazón:** A menudo se utiliza para mostrar que se es honesto. Sin embargo, esto se falsifica con regularidad y facilidad, por lo que siempre hay que buscar signos de veracidad o engaño cuando se ve esto.
- **En las caderas:** Esto regularmente es visto como agresivo, a pesar de que se pretende mostrar la disposición gracias al hecho de que es fácil de cambiar en casi cualquier posición diferente.
- **Señalar:** Se suele reservar para situaciones de autoridad. Piensa en el profesor que reprende a un alumno con el dedo. También puede hacerse hacia personas que son tus compañeros para un enfoque extra-confrontacional.
- **Frotarse las manos:** Cuando se frota las manos, se considera que está esperando algo, ya sea para conseguir lo que quería o porque no está seguro de las malas noticias que va a recibir.
- **Empinadas:** Cuando se juntan las manos, se apoyan las puntas de los dedos una contra otra mientras las palmas permanecen paralelas entre sí, sin tocarse. Los únicos puntos de contacto entre las manos son las puntas de los dedos.

Movimientos de piernas y pies

Cuando la gente intenta disimular su propio movimiento, la mayoría de las veces lo hace a través de la parte superior del cuerpo y las expresiones. Sin embargo, la gente no se da cuenta de que sus piernas realmente dicen una inmensa cantidad de información sobre el individuo en cuestión. Las personas que intentan ocultar su lenguaje corporal suelen dejar las piernas y los pies sin censurar, lo que significa que hay que mirar ahí para ver las verdaderas intenciones e intereses.

- **Cruzar las piernas:** Cuando te pones de pie con las piernas cruzadas, normalmente estás mostrando timidez o coquetería, pero es bastante sumiso gracias a que toda la pose es bastante inestable.
- **Dirección de los pies:** Dondequiera que apunten los pies del individuo, se puede asumir que lo que quiere está allí. Dirigirá sus pies hacia lo que quiera, ya sea intencionadamente o no. Si sus pies apuntan hacia ti, están interesados en comprometerse. Si señalan hacia otra persona o hacia la puerta, puedes suponer que desean que toda la interacción termine.
- **Énfasis genital:** Esto se suele hacer con los hombres con una postura amplia y los pulgares metidos en los bolsillos, con las manos apuntando hacia abajo para hacer un gesto natural hacia la entrepierna. Esto se hace para mostrar dominio y confianza.
- **Piernas abiertas:** Cuando las piernas de las personas están abiertas o espaciadas cómodamente, se puede decir que están bastante

abiertas a continuar el compromiso. Por lo general, una buena regla para la distancia entre los pies es que la anchura de los hombros muestra apertura. Estar más juntos suele implicar que están nerviosos o que no están interesados en continuar el contacto.

- **Dedos de los pies hacia arriba:** Por lo general, las personas tienen los dedos de los pies hacia arriba cuando están contentas, especialmente si simplemente están paradas en ese momento.

Percepción Ocular

Los ojos son, en muchos sentidos, las ventanas del alma. Son increíblemente expresivos, a pesar de tener tan pocas formas de moverse. Cuando se quiere observar cómo se expresan los ojos, se mira principalmente la dirección de la mirada, la cantidad de contacto visual que se hace, los movimientos de los ojos y la dilatación de las pupilas.

Dirección de la mirada

La mirada se refiere a la dirección en la que se mira, es el enfoque de los ojos. Cuando se mira algo, se está mirando intensamente. Puedes mirar a otras personas u objetos. Suele estar estrechamente relacionada con lo que quieres en ese momento. Como regla general, cuanto más mira algo, más lo

desea. Por lo general, dejarás de lado las cosas que no te interesan en favor de mirar las cosas que te llaman la atención.

Contacto visual

El contacto visual es un componente importante para poder comunicarse eficazmente con otras personas. Cuando se establece un buen contacto visual con otras personas, se les hace saber que se les está escuchando. Sin embargo, la intensidad del contacto visual puede significar cosas diferentes para cada persona. Como apunte rápido, ten en cuenta que mientras que en las culturas occidentales se recomienda un amplio contacto visual, en muchas otras se considera problemático.

- **Contacto visual regular y relajado:** El contacto visual regular suele ir acompañado de varias pausas en el contacto visual. Hay amplias pausas en las que usted o la otra persona apartan la mirada, pero el contacto visual se restablece al cabo de un momento. Esto significa que te estás comunicando con otra persona de forma satisfactoria.
- **Contacto visual severo y fijo:** Puede ser disciplinario, amenazante o simplemente autoritario, dependiendo del contexto. Normalmente, este es el tipo de contacto visual que incomoda a la gente. Es el tipo que suele ir unido a un ceño fruncido o a una cara inexpresiva sin vacilar.
- **Evitar el contacto visual:** Cuando se evita el contacto visual repetidamente, suele ser un signo de algún tipo de incomodidad; normalmente, implica que alguien no quiere participar en ninguna interacción. Puede ser un indicio de engaño, especialmente si se combina con otros comportamientos engañosos.
- **Contacto visual forzado e incómodo:** Cuando el contacto visual es forzado y se siente poco natural, también podría ser indicativo de engaño. Las personas saben que se espera que establezcan contacto visual con otras personas y que no hacerlo es un signo de mentira, por lo que se corrigen en exceso y miran fijamente, pero eso destaca igualmente.

Movimientos oculares

Los ojos pueden moverse de varias maneras: pueden guiñar, parpadear, cerrarse o permanecer abiertos. Pueden desplazarse y hacer mucho más. En concreto, cuando se observan los movimientos del ojo, se busca:

- **Parpadeo:** Parpadear normalmente es un signo de relajación. El parpadeo rápido, por el contrario, muestra que el individuo no quiere ver lo que tiene delante, o que está intentando esconderse. Suele mostrar algún signo de estrés.
- **Cerrar:** Cuando cierras los ojos, estás dando a entender que quieres esconderte. Quieres evitar a toda costa el mundo que te rodea, así que cierras los ojos para ahogar lo que tienes delante. Esto te permite pensar profundamente o simplemente eliminar las distracciones.
- **Llorar:** Suele implicar una emoción intensa, normalmente de ira, tristeza o miedo. Por supuesto, las personas también pueden llorar cuando les invade la felicidad.
- **Guiño:** Guiñar el ojo muestra una especie de camaradería: cuando se guiña el ojo a alguien, se da a entender que la otra persona y tú estáis en la misma broma.

Dilatación de la pupila

La dilatación de las pupilas es difícil de detectar, pero totalmente imposible de controlar conscientemente. Esto significa que lo que hacen las pupilas es directamente indicativo de la mentalidad del individuo que las mueve. Los ojos tienden a dilatarse por varias razones, por ejemplo:

- **El uso de drogas:** Varios fármacos alterarán la capacidad del alumno para contraerse y expandirse eficazmente.
- **Interés o atracción:** Cuando uno se siente atraído por otra persona, las pupilas se dilatan de forma natural. Por eso los dibujos animados de enamorados suelen tener las pupilas grandes y exageradas, y también es responsable de que los ojos de los gatos tiendan a dilatarse antes de abalanzarse sobre algo.
- **Pensamiento intensivo:** Cuando se está pensando intensamente en algo, ya sea un problema matemático complejo o simplemente algo

que se está considerando seriamente, suele haber un ligero cambio en la dilatación de las pupilas.

- **En respuesta a la luz:** Esto es lo que la mayoría de la gente piensa cuando ve la dilatación de la pupila: las pupilas se contraen en la luz brillante y se expanden en la oscuridad.
- **En respuesta a una lesión en la cabeza:** Los traumatismos craneoencefálicos que han causado una conmoción cerebral u otras lesiones graves suelen presentar una alteración del funcionamiento de las pupilas y requieren atención médica inmediata.

Háptica

Se trata de una palabra elegante para referirse a cómo se toca a otras personas. En concreto, se refiere a la zona en la que se toca a otra persona. Hay zonas del cuerpo que se consideran aceptables para ser tocadas por cualquier persona y otras que se reservan para las caricias íntimas de un cónyuge o amante. Hay cinco categorías diferentes que se utilizan para entender el tacto entre las personas como una forma de comunicación:

- **Sexual:** Es el toque más íntimo, reservado para tus parejas o amantes. En concreto, se trata de toques que pretenden transmitir tu intimidad, ya sea para lograr un objetivo final de intimidad sexual o para utilizarlos para reconfortar o crear vínculos, como intentar calmar a alguien con un abrazo, un beso y un masaje.
- **Amor:** Este toque es mucho más frecuente que muchos otros, pero no es del todo íntimo: suele ser una señal de que estás conectado con otra persona. Por ejemplo, caminar por la calle cogido de la mano de otra persona suele ser un indicio de que tienes una relación con ella. Por lo general, esto abarca toques como una mano alrededor de la cintura, tomarse de la mano o un beso rápido en la cabeza o la mejilla.
- **Amistad:** Se trata de un toque que es bienvenido entre amigos; suele ser más común en las mujeres que en los hombres, simplemente porque los hombres tienden a verlo como una forma de dominio, mientras que las mujeres lo ven como una forma de camaradería. Este toque puede ser, por ejemplo, un abrazo rápido entre amigos o una palmadita en el hombro de un amigo o familiar.
- **Social:** Un toque social es el que se considera generalmente aceptable, independientemente de quién sea el que lo haga. Por ejemplo, puede ser una palmadita en el antebrazo, que se considera educada y aceptable, incluso entre extraños en algunas zonas. Siempre que el toque sea en una parte del cuerpo no vulnerable, como la mano, el brazo, el hombro y la parte superior de la espalda, suele ser aceptable. Todas las demás partes del cuerpo se consideran vulnerables y se reservan para las personas que realmente tienen una relación.

- **Funcional:** Se trata de cualquier contacto que sea intencionado y se realice con un propósito. Pueden ser apretones de manos o intentos de comunicación con una palmadita en el hombro. Suelen verse desde una persona con poder hacia un subordinado, sin que en muchas ocasiones sea aceptable lo contrario. Por ejemplo, un elogio más una palmadita en el hombro está bien visto, o esto también conlleva apretones de manos en el mundo de los negocios.

Proxémica

La proxémica se refiere a la distancia entre uno mismo y otra persona: es el uso del espacio entre uno mismo y el mundo que le rodea. Naturalmente, las personas ponen distintos grados de espacio entre ellas y los demás, y cuando se trata de entender la proxémica, la mejor manera de hacerlo es considerarla un juicio sobre la relación entre uno mismo y los que le rodean. También puedes juzgar las relaciones de los demás basándote en la distancia que ponen entre ellos, tanto vertical como horizontal.

El uso del espacio vertical

El espacio vertical es exactamente lo que parece: es el espacio relativo a tu propia posición en cuanto a la altura. Cuando alguien utiliza el espacio vertical, intenta hacerse más alto o más bajo, dependiendo del contexto. Los que quieren hacerse más altos pueden querer ser vistos como una autoridad o como alguien que merece respeto y conformidad. Incluso pueden utilizar este espacio cuando intentan mirar a otros que son más altos que ellos: simplemente inclinan la cabeza hacia atrás para mirar por debajo de la nariz a la persona más alta para crear el mismo impacto.

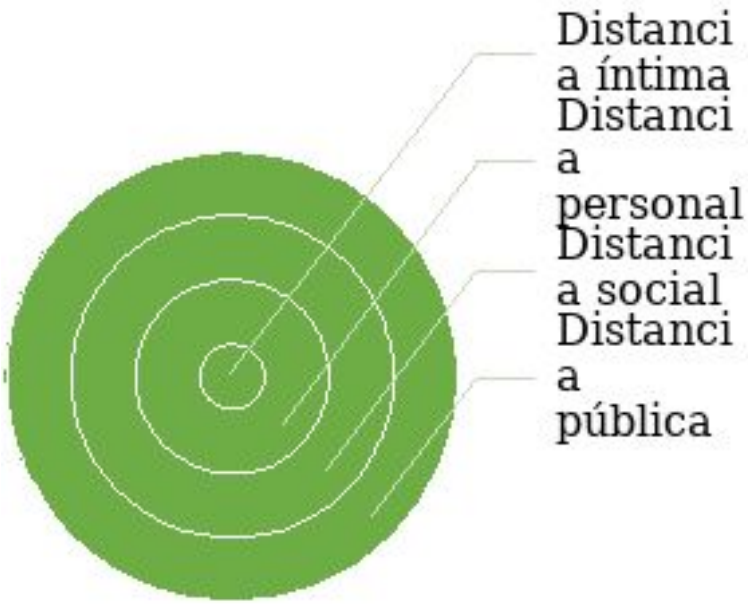
Cuando te haces más pequeño, normalmente quieres que te vean como menos dominante por alguna razón. Por ejemplo, puede intentar encogerse para hablar con un niño y que le entiendan de verdad, o puede agacharse para parecer más sumiso. En particular, las personas tiran de la barbilla hacia dentro cuando quieren ser vistas como más pequeñas porque entonces tendrán que mirar hacia arriba a través de sus pestañas a la otra persona, incluso si ésta es más alta.

La opción por defecto, a la altura de los ojos, se considera la más respetuosa: os marca a ti y a la otra persona como iguales que merecen el mismo respeto y consideración.

El uso del espacio horizontal

En el espacio horizontal, se observa lo cerca o lejos que están las personas entre sí. Esto lo utilizarás cuando estés analizando las relaciones de los

demás. En particular, hay cuatro distancias que se utilizan entre sí, que van desde las distancias íntimas hasta la distancia pública.



- **La distancia íntima:** Se refiere a estar lo más cerca posible de la otra persona. Cuando se está en esta posición, normalmente se está tocando sin intentarlo, o lo suficientemente cerca como para hacerlo. Esto es típico de los niños pequeños y los padres, o de los amantes que se sienten cómodos estando tan cerca el uno del otro. Por lo general, esta zona está a sólo unos 45 centímetros de ti.
- **La distancia personal:** Un poco más lejos que la distancia íntima, la distancia personal abarca desde unos 18 centímetros de distancia hasta unos 1,5 metros a tu alrededor. A esto se refiere la gente cuando dice que estás invadiendo sus burbujas personales. Esta zona suele estar reservada para aquellas personas que te gustan o con las que te sientes cómodo, como amigos y familiares, o niños que son demasiado mayores para estar dentro de la zona íntima. Cuanto más te acerques al centro, más estrecha será tu relación con esa otra persona.
- **La distancia social:** Esta es un poco más lejana. Es la distancia que naturalmente intentas mantener con los extraños que te rodean, o cuando interactúas con otra persona que no conoces. Normalmente, se sitúa entre 1,5 y 1,5 metros. La utilizarás cuando estés fuera de casa, a menos que no tengas otra opción. Cuando te veas obligado a

invadir esta distancia, lo más frecuente es que te propongas ignorar a la otra persona en un intento de ignorar el hecho de que está violando esos límites personales, como por ejemplo si estás sentado en el autobús.

- **La distancia del público:** Esta distancia es aún mayor: se refiere a todo lo que esté más allá de unos 3 metros y se reserva para los casos en los que se habla hacia una multitud. Quieres hablar lo suficientemente alto como para que todo el mundo pueda hablar, así que debes asegurarte de que la gente esté un poco más lejos de ti para que puedan verte y oírte más fácilmente. Esto se reserva para las conferencias en las aulas, por ejemplo, o para las actuaciones.

Capítulo 5: Falsificación del Lenguaje Corporal

De todas las herramientas que tienes a tu disposición, ninguna es tan poderosa como tu capacidad para manejar el lenguaje corporal. Tu lenguaje corporal es increíblemente poderoso, y como la mayoría de la gente no se esfuerza por controlar su lenguaje corporal, la gente tiende a tomar lo que ve o escucha al pie de la letra. Ni siquiera son conscientes del hecho de que sus mentes inconscientes están procesando todo el lenguaje corporal que estás exhibiendo y respondiendo en consecuencia.

Cuando aprenda a tomar por fin el control de su lenguaje corporal, descubrirá que es capaz de ser mucho más eficaz en diversos contextos. Podrá ayudarse a sí mismo a conseguir los resultados que desea. Puede ser capaz de persuadir a otras personas. Podrá ser capaz de calmar a otras personas o influir en ellas para que digan que sí. Podrás averiguar su forma de pensar, todo gracias a que eres capaz de reconocer y reflejar el lenguaje corporal de ida y vuelta.

En este capítulo, discutiremos el poder del lenguaje corporal con un poco más de profundidad: empezarás a ver cómo cambiar tu propio lenguaje corporal puede influir en la forma en que otras personas te responden. Te guiaremos a través de varias razones por las que la gente decide falsear su propio lenguaje corporal, desde querer ser capaz de negociar bien hasta desear calmar a la otra parte o infundir una sensación de confianza. Se le guiará a través del proceso de falsificación de su propio lenguaje corporal y de cómo mejorar su capacidad para hacerlo y, por último, cómo identificar cuándo otras personas están falsificando su propio lenguaje corporal.

El Poder del Lenguaje Corporal

Ya se ha discutido y establecido hasta ahora que el lenguaje corporal es poderoso y que las personas siempre están leyendo el lenguaje corporal de los que les rodean. Esto se debe a que la mente inconsciente siempre está sacando conclusiones del lenguaje corporal sobre la mejor manera de interpretar lo que está sucediendo a su alrededor. Sin embargo, el lenguaje

corporal es aún más poderoso. La gente puede utilizar el lenguaje corporal para controlar más o menos la mente de otras personas, y tú también puedes aprender a hacerlo. En particular, el procesamiento neurolingüístico es un ejemplo de ello: en la PNL, las personas utilizan activamente su lenguaje corporal para establecer una relación con otras personas e influir en su forma de procesar y entender el mundo para ver cambios reales en los comportamientos.
Además, el lenguaje corporal también es útil en otros aspectos. Puede cambiar la percepción de otras personas hacia ti. Puede utilizarse para cambiar tus propios comportamientos y mentalidades mediante el cambio de tu propio lenguaje corporal, permitiendo que tu cuerpo envíe información a tu propio cerebro. Puede utilizarse como herramienta para relajarse durante los periodos de ansiedad. Puede utilizarse para establecer y determinar las relaciones con otras personas.

El lenguaje corporal tiene el poder de hacerte parecer un delincuente o un miembro confiado y productivo de la sociedad sin necesidad de cambiar nada más que tu pose. Puedes ser visto como una amenaza o como alguien digno de confianza, todo ello basado en tu pose, permaneciendo todo lo demás igual. Esto se debe a que el lenguaje corporal es increíblemente poderoso. Tu lenguaje corporal es quizás una de las formas más obvias de comunicación no verbal, y constituye una gran parte de tu comunicación.

Ya has pasado por el proceso de aprender a leer el lenguaje corporal, pero ahora, es el momento de ver cómo puedes usar el lenguaje corporal para impactar e influir en los que te rodean. Falsificar el lenguaje corporal no siempre es algo malo: cuando lo haces, normalmente puedes ayudar a mejorar tu comunicación, por muy contradictorio que parezca. A veces, es necesario cambiar el lenguaje corporal para comunicarse con claridad.

¿Por qué Falsificar?

Si supieras que es posible fingir el lenguaje corporal de forma habitual, ¿sentirías que los que te rodean son menos dignos de confianza? Ahora bien, ciertamente sería posible que las personas que te rodean fueran problemáticamente poco confiables, pero en su mayor parte, el lenguaje corporal se ajusta de manera que hace que las personas sean mejores

líderes. Los líderes, en particular, son muy conscientes de los beneficios de un buen lenguaje corporal, desde las poses de poder hasta el simple hecho de posicionarse de una manera específica.

Cuando falseas tu lenguaje corporal, sueles tener una buena razón para hacerlo. Es posible que quieras que te vean como más seguro o con el control, como en una entrevista de trabajo, en la que esperas conseguir el puesto. Puede utilizarlo cuando interactúa con sus hijos si es padre o madre. Puede utilizarlo cuando se enfrenta a alguien para hacerle saber que no está dispuesto a retroceder, independientemente de cómo se sienta internamente.

Efectivamente, no hay escasez de razonamiento para falsificar el lenguaje, y no es particularmente difícil si sabes lo que estás haciendo. Del mismo modo, falsificar tu lenguaje corporal no te hace intrínsecamente manipulador o indigno de confianza -de hecho, todo el propósito de este capítulo, al menos para guiarte, será establecer las formas en que debes alterar tu lenguaje corporal natural para mejorar la comunicación entre tú y otras personas. Dediquemos algún tiempo a repasar varias razones por las que puedes alterar intencionadamente tu comportamiento.

En la negociación

Si su carrera se basa en las negociaciones y sabe que tiene que ser convincente para cerrar acuerdos, puede que la mejor manera de hacerlo sea modificando su comportamiento. Querrá mostrarse seguro de sí mismo, pero no arrogante; querrá asegurarse de que parece autoritario, pero no autoritario. Cuando se prepare para sentarse a negociar, querrá asegurarse de que se le ve de forma eficaz y digna de confianza. Puede optar por colocar su silla en una posición que tenga más probabilidades de ser percibida como poderosa, por ejemplo, asegurándose de que su silla sea ligeramente más alta y sentándose con un lenguaje corporal abierto y atento, incluso si no está particularmente interesado en lo que está negociando. Ser capaz de modificar tu comportamiento ayuda a que los demás te vean como alguien eficaz en tu trabajo.

En posiciones de poder

Si usted es un líder en cualquier capacidad, lo último que quiere es parecer débil e ineficiente. Por esta razón, ser capaz de alterar su comportamiento lo suficiente como para garantizar que se le vea tranquilo y con el control puede ser increíblemente beneficioso para usted. No es un proceso difícil: todo lo que tiene que hacer es asegurarse de que es capaz de mantener un lenguaje corporal seguro y en control. Por ejemplo, puede hacer el propósito de mantenerse erguido con las manos detrás de la espalda mientras observa atentamente a otras personas mientras hablan. Piensa en las posturas típicas en las que ves a los líderes en las películas y emúlalas.

Para calmar a la gente

Si alguna vez has visto a una persona en crisis, sabrás que suele ser huidiza y errática: a menudo entra en pánico y está demasiado estresada para funcionar con eficacia. Sin embargo, usted tiene un mecanismo incorporado para ayudarles a calmarse. Su lenguaje corporal, cuando está tranquilo y en control, puede ayudar a decir a otras personas que todo está bien. Puedes cambiar tu lenguaje corporal para estar tranquilo, incluso cuando sabes que estás estresado por la situación. Piensa en cómo los médicos y las enfermeras pueden tener un excelente trato con los pacientes, incluso cuando están en crisis, y son capaces de tranquilizarlos diciéndoles que estarán bien, incluso cuando las dudas pueden llenar la mente de la otra persona. Cuando son capaces de asegurarse de que su lenguaje corporal es tranquilo, son capaces de mantener mejor la calma del paciente, lo que les permite hacer mejor su trabajo.

Para comunicar

Una gran parte de la comunicación se realiza a través de medios no verbales. De hecho, se calcula que más del 55% de la comunicación se realiza a través del lenguaje corporal y otros medios no verbales. Esto tiene sentido si se piensa en ello: cuando se elimina el lenguaje corporal, empiezan a surgir todo tipo de conflictos y malentendidos. Sin embargo, esto significa que a veces, vas a encontrar que tomar el control de tu lenguaje corporal y hacer que trabaje para ti en lugar de trabajar para tu lenguaje corporal es una necesidad. Si quieres comunicar un mensaje a alguien, no vas a querer hacerlo con el ceño fruncido, a menos que estés

comunicando tu descontento actual, por ejemplo. En otras ocasiones, puede que lo que quiere comunicar requiera una expresión seria cuando preferiría reírse, como cuando se regaña a un niño. No está transmitiendo el mensaje correcto a la gente si se ríe mientras la regaña. Asegurarse de que su lenguaje corporal siempre se ajusta al mensaje que quiere transmitir puede ayudarle a evitar cualquier error no deseado.

Para entender

Escuchar es una de esas habilidades con las que la gente suele tener problemas. Sin embargo, puedes aprender a dominar la escucha para comprender asegurándote de que asumes el lenguaje corporal adecuado. Sintonizar tu cuerpo para escuchar, adoptando posturas diseñadas para la escucha activa, puede ayudarte a prestar una mejor atención de forma activa. Tu cuerpo se acomodará de forma natural a la escucha efectiva, y todo lo que tienes que hacer es esforzarte por prestar atención a la otra persona con posturas abiertas.

Influir en los demás

Al igual que con los métodos que se han discutido hasta ahora, cuando intentas influir en alguien para que haga algo, quieres asegurarte de que tu lenguaje corporal es digno de confianza. Quieres que la otra persona se sienta obligada a ayudarte, pase lo que pase. Esto significa que tienes que asegurarte de que eres capaz de presentarte como alguien tranquilo, amable y digno de confianza para poder ayudar.

Por ejemplo, imagina que quieres influir en tus hijos para que limpien. Gritarles no va a funcionar. Amenazarles no va a funcionar. Sin embargo, lo que sí puede funcionar es decirles, muy seriamente, que si no recogen habrá consecuencias, como que sus juguetes se romperán porque los pisarán al dejarlos en el suelo, y es mucho más probable que obtengas resultados.

Para influir en ti mismo

Tu lenguaje corporal también es increíblemente eficaz para influir en ti mismo. ¿Has oído alguna vez la expresión "Finge hasta que lo consigas"? Este es el ejemplo perfecto de ello. El lenguaje corporal se ha utilizado para luchar contra los ataques de pánico: si tu ansiedad se desborda, puedes hacer algo que nunca harías durante una emergencia realmente digna de pánico, como masticar un chicle para recordarte que debes calmarte, porque nunca mascarías un chicle cuando estás en peligro. Efectivamente, tu mente empieza a recibir información de tu cuerpo y se regula en consecuencia. Esto significa entonces que tu cuerpo acaba regulando tu mente. Tu lenguaje corporal le dice a tu mente que cambie su estado.

Puedes comprobar este efecto con otras formas de lenguaje corporal. Puedes probar a sonreír más de lo habitual para empezar a motivarte a sentirte más feliz o más seguro de ti mismo. Puedes ponerte en determinadas posturas para animarte a sentirte más seguro de ti mismo, como la pose de poder de estar con las manos en las caderas, recto y alto, con la cabeza levantada.

Efectivamente, entonces, utilizar tu lenguaje corporal es una forma fantástica de comunicarte con tu mente inconsciente para regularla. Si

puedes dominar esto, puedes empezar a utilizar tu propio lenguaje corporal durante tu propia regulación emocional.

Cómo Controlar su Lenguaje Corporal

Controlar tu lenguaje corporal no tiene por qué ser difícil. Si está preparado para empezar a controlar su lenguaje corporal de una vez por todas, todo lo que tiene que hacer es desarrollar la capacidad de ser consciente de sí mismo y de autorregularse. Estas habilidades son dos competencias fundamentales en la inteligencia emocional, pero también juegan un papel en el intento de cambiar su propio lenguaje corporal. Al desarrollar esta capacidad, empezarás a ver todos los beneficios que puedes obtener de tener un buen lenguaje corporal.

Tomar conciencia de sí mismo

Quizá la parte más importante para poder controlar tu propio lenguaje corporal sea aprender a ser consciente de ti mismo. Esto significa que tienes que ser capaz de estar en contacto con tus propias emociones y aprender cómo afectan directamente a tu lenguaje corporal. Puede que notes que tienes tendencia a enfadarte y que luego te cuesta mostrar que estás abierto a una mayor comunicación. Puede que te des cuenta de que no puedes trabajar con tu ira cuando te enfrentas a ella. Sea cual sea la tendencia de tu lenguaje corporal, intenta averiguar cuál es la mejor manera de entenderlo.

Con el tiempo, deberías empezar a captar patrones. Sabrás que adoptas ciertas posturas en determinados estados de ánimo y verás cómo tus posturas parecen influir también en cómo te sientes. Al aprender cómo sucede esto, serás capaz de entender los patrones. Esos patrones serán tu línea de base y podrás utilizarlos en tiempo real. Serás capaz de detectar el hecho de que te estás enfadando cuando te des cuenta de que estás cerrando el puño. Podrás saber que estás estresado cuando empieces a morderte las uñas, y cuando aprendas a reconocer estas señales, empezarás a identificar los momentos en los que realmente necesitas cambiar tu lenguaje corporal en primer lugar, y estarás equipado para hacerlo.

Presta atención a cómo tu lenguaje corporal impacta en otras personas

Después de estudiar tu propio lenguaje corporal, es hora de empezar a observar cómo tu lenguaje corporal parece impactar en otras personas. Sabrás cómo tu lenguaje corporal se alinea con tus propios sentimientos internos, pero también tienes que ver cómo impacta en los demás. Observa si la gente te evita cuando te pones de cierta manera o si pareces especialmente accesible en algunas situaciones. Sea cual sea la situación y la forma en que te vean, estarás recogiendo una valiosa información.

En esta etapa tendrás que empatizar. La empatía en sí misma es tu capacidad para entender la mentalidad de otras personas, y si eres capaz de hacerlo, empezarás a tener una visión adicional de cómo te ven los demás. Empezarás a entender esos puntos de vista para poder empezar a reconstruir qué comportamientos tuyos consiguen qué reacción. Si influyes en otras personas de forma habitual con tu propio lenguaje corporal, tienes que entender cómo te ven.

Aprender a autorregularse

Cuando estés bastante seguro de que entiendes cómo te ven los demás, podrás empezar a autorregularte. Esto significa que puedes empezar a experimentar con tus propios comportamientos. Por supuesto, la mejor manera de alterar realmente tu lenguaje corporal va a ser desarrollar la mentalidad que estás tratando de exudar. Tendrás que asegurarte de que los demás te ven como tú quieres que te vean. A veces, eso puede ser una actitud distante, por ejemplo, si quieres que te dejen solo y estás caminando por una zona llena de gente. Otras veces, querrá mostrarse abierto y accesible, como en el trabajo o con su familia. Experimente con su lenguaje corporal y observe cómo responden todos los que le rodean. Te sorprenderá notar que la gente responde de una manera que no esperabas necesariamente.

Centrarse en las buenas señales del lenguaje corporal

Por último, para controlar su lenguaje corporal, necesita desarrollar buenas señales de lenguaje corporal. Esto puede llevarle a practicar, ya que tendrá

que desarrollar varios a la vez para asegurarse de que puede regularlo eficazmente. Querrás saber cómo ser un buen oyente, cómo ser visto como confiado, y más. Al dedicar tiempo a aprender a utilizar su propio lenguaje corporal para influir en los demás, no sólo podrá regularse a sí mismo, sino también sus interacciones. Algunos ejemplos de buen lenguaje corporal a desarrollar son:

- Cómo establecer un buen contacto visual
- Cómo escuchar eficazmente
- Cómo ser visto como confiado y abierto
- Cómo ser considerado accesible

También hay otros ejemplos. No dudes en repasar el capítulo 4: Lectura del lenguaje corporal para asegurarte de que tienes confianza en cómo ser leído por otras personas.

Intenta no fingir tu lenguaje corporal siempre que sea posible

Cuando intentes dar una imagen determinada, haz todo lo posible para no mentir sobre tu lenguaje corporal. Esto significa que cuando emitas un tipo específico de lenguaje corporal, siempre debes hacerlo de una manera que sea congruente con algo que estés sintiendo. Tu cuerpo se resistirá cuando falsifiques tu lenguaje corporal; por ejemplo, una sonrisa falsificada no tendrá la arruga de ojos característica. Si te aseguras de cambiar siempre tu lenguaje corporal por algo que sientas, aunque no sea tu sentimiento principal, podrás evitarlo. Como verás en la siguiente sección, puedes identificar el lenguaje falsificado de forma relativamente sencilla.

Identificar a los Demás Falsificar su Lenguaje Corporal

Cuando estés preparado para observar tu lenguaje corporal junto al de otras personas, puede que te sorprenda ver que el lenguaje corporal de algunas personas puede parecer inconexo. Pueden parecer deshonestos de alguna manera, y puede que no seas capaz de localizarlo. Cuando esto sucede, una de las mejores cosas que se pueden buscar es si el lenguaje corporal es falso o no. Esta es una habilidad fantástica: podrás saber si la otra parte te está mostrando un lenguaje corporal que es intencionadamente incongruente, o

si hay algo más. En particular, esta sección le proporcionará varias señales de que la otra parte puede haber falseado el lenguaje de alguna manera.

Busque las microexpresiones

Las microexpresiones son los diminutos y casi incontrolables movimientos de la cara que se producen cuando se siente una emoción. Dado que la mente inconsciente trabaja de forma automática sin tener en cuenta la consciente, intentará automáticamente cambiar su lenguaje corporal en consecuencia, y usted tendrá que anularlo. Cuando anulas ese lenguaje, a menudo no lo haces a la perfección: queda algún tipo de microexpresión. Puede ser un ligero movimiento de los labios o un movimiento de los ojos. No importa cuál sea la microexpresión, si notas que la cara de la otra persona parece totalmente estoica después de notar un ligero movimiento en alguna parte, es muy probable que alguien esté sintiendo algo que no quiere dejar traslucir.

Busque signos de deshonestidad o malestar

Como se le mostró en el capítulo 4, hay varias señales que indican que las personas se sienten incómodas con su situación y que delatan la mentira. Cuando los notes, es muy probable que se esté mintiendo en algo y ese algo siempre puede ser el lenguaje corporal. Cuando intentes determinar si alguien está mostrando el lenguaje corporal de la verdad, puede que tengas que buscar signos de deshonestidad para asegurarte de que, efectivamente, está mintiendo.

Estudiar el contacto visual

Los intentos forzados o falsos de mantener el contacto visual cuando alguien no quiere tienden a parecer increíblemente falsos, y con razón. El contacto visual no natural suele ser incómodo para todos los implicados, y puede ser una señal de que se está forzando el contacto visual para enviar un determinado mensaje. Sin embargo, si sientes que el contacto visual que se mantiene no parece correcto o normal, es posible que quieras reconsiderar si la interacción es honesta.

Busque grupos de lenguaje corporal

Cuando el lenguaje corporal de las personas no está censurado, suele aparecer agrupado. Es probable que la sonrisa vaya unida a la expresión facial y a una postura relajada o excitada. Es probable que el llanto esté unido a un encorvamiento y a un cruce de brazos. Comprobar que todo el cuerpo parece enviar el mismo mensaje te ayudará a entender si el mensaje es fingido o si sólo se fingen uno o dos aspectos. A veces, las personas intentan imitar el lenguaje corporal, pero se olvidan de algunas partes críticas, o tienen una cara triste mientras su lenguaje corporal es distante o incluso confiado y en control. Sin embargo, cuando se trata de un grupo congruente, generalmente se puede estar seguro de que es veraz.

Capítulo 6: Cómo Detectar la Mentira

Párate a pensar en el estereotipo de niño de 3 años. Ves que el niño que tienes delante tiene chocolate en la boca. Le preguntas si ha cogido las galletas del mostrador, observando que faltan dos. Te mira, sonríe y niega con la cabeza. ¿Lo ha hecho él?

Es muy probable que lo haya hecho, sobre todo porque le has pillado con la boca llena de chocolate justo al lado de las galletas de chocolate desaparecidas. Fíjate en cómo te ha sonreído sin mediar palabra y ha salido corriendo, cacareando alegremente y pensando que se ha salido con la suya.

Los niños empiezan a mentir y a experimentar con la mentira desde muy pronto: no es una señal de que estés criando a un niño que será deshonesto o de que tu hijo sea una mala semilla; simplemente tienes un niño pequeño que está experimentando con la mejor manera de interactuar con el mundo. Tu hijo de tres años reconoce ahora que no eres omnisciente y que no puedes ver lo que tiene en la cabeza, así que miente.

La mentira puede ser especialmente problemática en el mundo de los adultos cuando hay algo más en juego que un par de galletas y un niño hiperactivo de tres años; sin embargo, cuando te relacionas con el mundo que te rodea y descubres que los adultos te mienten, puedes tener problemas. Podrías encontrarte con una estafa o ser víctima de un fraude si no sabes distinguir cuándo la gente es honesta o deshonesta. Ser capaz de identificar el engaño y las mentiras es fundamental en el mundo de los adultos.

En este capítulo abordaremos la mentira y el engaño. Se le guiará a través de varias formas de engaño, muchas de las cuales la gente asume que no son verdaderas mentiras, y cómo reconocerlas. Se le proporcionará una lista de criterios para comprobar si alguien de su entorno ha sido deshonesto. También se le guiará a través de varias razones por las que la gente puede elegir mentir y ser deshonesta con los demás. Al terminar de leer este capítulo, deberías ser capaz de reconocer las mentiras con más facilidad que

antes, y esa sola habilidad puede ayudarte enormemente en tus interacciones con el mundo.

Engano

El engaño no es sólo un intento de hacer pasar una mentira por la verdad; de hecho, también hay otros aspectos. El engaño es cualquier intento de faltar a la verdad de alguna manera, ya sea verbalmente o en acción. Hay varios tipos diferentes de engaño, pero en última instancia, todos están diseñados para alterar la verdad de alguna manera, ya sea cambiando legítimamente todos los detalles o haciendo un punto para evitar hablar de algo o eludir una pregunta porque sientes que no responder honestamente por no decir nada en absoluto no es lo mismo que el engaño.

Desgraciadamente, el engaño está muy extendido en el mundo, y puede dañar gravemente las relaciones entre las personas. Independientemente de si la relación es romántica o totalmente profesional, el engaño puede provocar una grave desconfianza y sentimientos de traición. Cuando no hay confianza, también puede no haber relación, algo que es increíblemente desafortunado. Esto significa que la mentira es quizás una de las formas más fáciles de diezmar por completo una relación.

En realidad, el engaño es tan mal recibido y viola tantas normas sociales que puede considerarse motivo de litigio civil. Incluso puede ser perseguido penalmente si se desliza hacia el fraude. Esto significa que la deshonestidad y el engaño están increíblemente mal vistos y deben evitarse en la medida de lo posible.

Tipos de Engaño

El engaño es mucho más que simplemente mentir sobre lo que se dice: hay varios otros aspectos del engaño que también es fundamental comprender. En algunos casos se puede engañar sin decir una sola palabra. Entender estos diferentes tipos de engaño puede ayudarle a reconocerlos y protegerse de ellos en el futuro, ya que sabrá a qué atenerse. En este capítulo se examinan principalmente seis tipos diferentes de engaño. Tómate el tiempo necesario para familiarizarte con cada uno de ellos para asegurarte de no caer en la trampa de utilizar estas formas de engaño.

Ocultaciones

Ocultar algo es, efectivamente, encontrar una manera de omitir información que sería imprescindible para emitir un juicio adecuado. También es posible comportarse de una manera destinada a ocultar la verdad de algún modo, como por ejemplo actuando, para evitar mencionar la verdad. Cuando eres capaz de identificar las ocultaciones, puedes saber cuándo la gente está evitando intencionadamente el tema en cuestión por alguna razón, y eso puede ser suficiente para que te fijes en su grado de veracidad.

Por ejemplo, imagina que dejas a tu hijo con una amiga para que lo cuide mientras tú sales con tu pareja. Cuando vuelves, ves que tu hijo tiene un gran moratón en la cara. Le preguntas de qué es el moratón y tu amigo se encoge de hombros y sigue hablando de algo que no tiene nada que ver o menciona algo bonito que ha hecho tu hijo para distraerte. No se trata de contar realmente lo que ha hecho tu hijo, sino de distraerte para que no prestes tanta atención al moratón.

Equivocaciones

Cuando se utilizan equívocos, se hacen afirmaciones indirectas o ambiguas para eludir la verdad. Puedes decir algo que no es necesariamente falso, pero has evitado responder a la verdadera pregunta que está en el centro de todo.

Por ejemplo, imagina que le preguntas a tu amigo por el moratón que tiene tu hijo en la cara. En lugar de decirle cómo se ha hecho el moratón, le dice que los niños son torpes y que los accidentes ocurren. Técnicamente es cierto, pero eso evita por completo la cuestión que se plantea. Usted sigue sin saber cómo se hizo el moratón su hijo en primer lugar.

Exageraciones

Cuando alguien utiliza una exageración, trata de hacer que las cosas parezcan peores o más grandes de lo que son. Se trata de una especie de exageración, que toma la verdad y la estira para hacerla más grande y peor de lo que hubiera sido. Esto sigue siendo una forma de engaño, aunque la verdad esté en el centro de lo que se dice, simplemente porque la verdad no está siendo reportada como toda la verdad. Se está manipulando y estirando para convertirla en algo totalmente diferente de lo que era originalmente.

Por ejemplo, después de preguntarle a tu amigo qué le pasó a tu hijo en la cara, es posible que te diga que tu hijo había corrido demasiado rápido sin prestar atención y se estrelló contra una pared, y que fue totalmente accidental. Su amigo dice que su hijo debería haber prestado atención. Usted se detiene a pensar en la veracidad de esta afirmación y llega a la conclusión de que ella miente porque su hijo todavía no corre; tal vez el niño acaba de aprender a dar tumbos de forma inestable.

Mentiras

Las mentiras son simplemente la invención de información que no tiene nada que ver con la verdad o que es inexacta. Puede tratarse de decir algo que no tiene ningún fundamento en la verdad o de decir algo que es lo

contrario de lo que es realmente cierto. Cuando te dicen una mentira, no hay nada de verdad en la afirmación. Se pretende que esté lo más alejada posible de la verdad, probablemente para disfrazar la verdad real que podría interpretarse como algo peor que la mentira.

Por ejemplo, cuando preguntas por el moretón en la cara del niño, tu amigo puede responder que ya tenía el moretón cuando lo dejaron y negarse por completo a responder nada más que eso. Tú te quedas intentando averiguar si eso es cierto o no y preguntándote si el niño tenía realmente un moratón cuando lo dejaron.

Subestimaciones

Las subestimaciones son lo contrario de las exageraciones: cuando alguien hace una subestimación, está restando importancia a la verdad en cierta medida. Pueden sentir que decir la verdad será mucho peor que subestimarla, por lo que optan por hacer que parezca menos importante de lo que se suponía inicialmente. Esto no deja de ser peligroso, ya que hace que un asunto potencialmente grave pierda la atención que pueda necesitar.

Por ejemplo, tu amiga te dice que tu hijo simplemente se golpeó la cabeza cuando se resbaló al intentar caminar. Lo que no le dice es que se golpeó la cabeza con mucha fuerza, que lloró durante 20 minutos, que vomitó poco después y que, desde entonces, está aletargado. En ese caso, es probable que su hijo necesite tratamiento médico y, sin embargo, su amiga lo hizo parecer como si no fuera gran cosa, por lo que no la culparía por no supervisar al niño lo suficiente.

La falsedad

Por último, nos encontramos con la falsedad: es cuando la gente dice cosas que están tomando y malinterpretando la verdad en algo diferente. Se trata de malinterpretar las cosas para distraer de la verdad real y debe tratarse con extrema precaución. Cuando se trata de alguien que falta a la verdad, es probable que la otra persona eluda por completo cualquier aspecto problemático de la verdad y malinterprete lo que ha sucedido para convertirlo en otra cosa.

Por ejemplo, cuando preguntas qué le ha pasado a tu hijo, tu amiga te dice que se ha golpeado la cabeza. Lo que no te dice es que, en realidad, se le cayó el niño porque no estaba prestando atención a lo que hacía mientras caminaba por su casa, y no esperaba que el niño se agitara. Más o menos dijo la verdad, pero le dió otro giro a las cosas.

Señales de Engaño

Si no está bien entrenado, puede encontrar que detectar el engaño es en realidad sorprendentemente difícil. Sin embargo, cuando se sabe lo que hay que buscar, resulta infinitamente más sencillo. El engaño tiene un puñado de señales que lo hacen increíblemente obvio, incluso cuando no se presta atención al lenguaje corporal, tales como:

- **Vaguedad:** Cuando alguien es vago con los detalles y parece resistirse a proporcionar cualquier detalle específico, puede estar tratando de ocultar su mentira por completo.
- **Repetición:** Cuando lo que alguien dice se vuelve repetitivo o va en círculos, puede estar mintiendo y tratando de convencerse de lo que está diciendo porque está mintiendo.

- **Hablar en fragmentos:** Cuando la otra persona no habla con frases completas y, en su lugar, responde con frases cortas como "No, eso no" o "Sí, a la tienda", es posible que estés tratando con alguien que miente.
- **No dar detalles específicos cuando se le pregunta o se le cuestiona:** Si, cuando se le pregunta directamente, la otra parte sigue sin poder dar detalles específicos, es muy posible que le esté mintiendo activamente o sobre algo, lo cual es increíblemente problemático si necesita la verdad.
- **Comportamiento nervioso:** Si la otra persona parece estar inusualmente nerviosa, puede estar mintiendo, especialmente si la situación no es una que normalmente justifique ningún tipo de nerviosismo o incomodidad. Si la otra parte está bastante familiarizada en ese entorno, pero parece estar nerviosa repetidamente, es posible que quieras analizar su honestidad.

Identificar el Engaño

Conocer las señales no siempre es suficiente. A veces, ayuda tener una especie de lista de control para repasar en tu mente cuando intentas determinar si alguien te está mintiendo activamente o no. Al entender si la otra parte está mintiendo o siendo engañosa, puedes empezar a averiguar hasta qué punto quieres confiar en ella. Hay principalmente cuatro formas de identificar si sientes que alguien te engaña o no:

- **Fíjate en algo más que en el lenguaje corporal:** Escucha la voz durante un rato: ¿suena nerviosa o como alguien que está mintiendo? Presta atención a las palabras que se utilizan y a si puedes identificar alguno de los signos de engaño.
- **Céntrese en el lenguaje corporal engañoso:** Sin embargo, cuando se observe el lenguaje corporal, busque específicamente el lenguaje corporal que tradicionalmente se agrupa como engaño.
- **Pide que te cuenten la historia al revés:** Si alguien te ha proporcionado un relato largo y tendido del que dudas, una forma de averiguar si es cierto o no es pedirle que te cuente lo que pasó, pero al revés. Si tiene que pensar demasiado, es un buen indicador de que se está inventando las cosas.

- **Confíe en su instinto:** Por último, cuando intentes identificar si alguien te engaña o no, confía en tu instinto. Esos instintos están ahí por una razón, y es muy posible que tu mente inconsciente haya captado pistas que se te escapan a medida que avanzas en la interacción.

Por qué se Utiliza el Engaño

Cuando la gente decide mentir o engañar, suele tener algún tipo de razón. Por supuesto, algunos lo harán sólo por diversión para ver si pueden hacerlo, y otros pueden hacerlo en un intento de ser educados, como decir que les gusta algo que en realidad no les interesa. Sin embargo, sea cual sea el motivo, normalmente se recomienda evitar el engaño. Al fin y al cabo, aunque mientas activamente para mantener una relación, puedes tener problemas más adelante si se descubre el engaño.

Instrumentalmente

Cuando se utiliza de forma instrumental, el engaño está diseñado para ser utilizado como una herramienta. Puede hacerse como un intento de evitar el castigo, por ejemplo, tratando de mentir sobre la realización de algo para escapar de la culpa o para establecer una coartada que en realidad no existe. Puede utilizarse para proteger recursos, como decir a alguien que te pide dinero que no lo llevas encima y que, por tanto, no puedes ayudarle con lo que te ha pedido. Básicamente, se trata de utilizar el engaño como una especie de herramienta para evitar algo.

Relativamente

Cuando se utiliza el engaño en el plano relacional, se pretende mantener una relación. Esta sería la idea de decirle a alguien que no, que ese vestido no hace que su trasero se vea grande mientras se omite la verdad obvia: su trasero es lo que hace que su trasero se vea grande, no el vestido. El engaño relacional consiste en proteger los sentimientos de otras personas de forma que se aseguren de que son felices, aunque se les esté mintiendo.

Las mentiras sin importancia, como el tamaño del trasero de alguien con ese vestido, suelen ser relativamente inofensivas. Sin embargo, a veces también hay mentiras más grandes, como insistir en que alguien que no tiene ningún parentesco biológico es el verdadero padre de un niño, a pesar de no compartir esa contribución genética. Aunque esa persona puede ser, a todos los efectos, el padre del niño, hay que tener en cuenta un factor importante: a menudo, la gente quiere saber de dónde viene. Las mentiras relacionales de mayor envergadura, como decir a alguien que su padre es una persona cuando, en realidad, es otra, pueden ser generalmente bastante perjudiciales.

Para preservar la identidad

Por último, la gente suele utilizar el engaño cuando necesita proteger su imagen personal. Utilizarán esta forma de mentir para asegurarse de que están protegidos de la verdad de alguna manera, y quieren asegurarse de que parecen mejores de lo que realmente son. Por ejemplo, si alguien tiene antecedentes penales y, por lo tanto, está descalificado para un trabajo al que alguien le ha estado presionando para que se presente, puede decir que se presentó y que no le llamaron, o que simplemente no está interesado debido a que necesita la comprobación de antecedentes, algo que el amigo probablemente no sabe.

Capítulo 7: Psicología Oscura

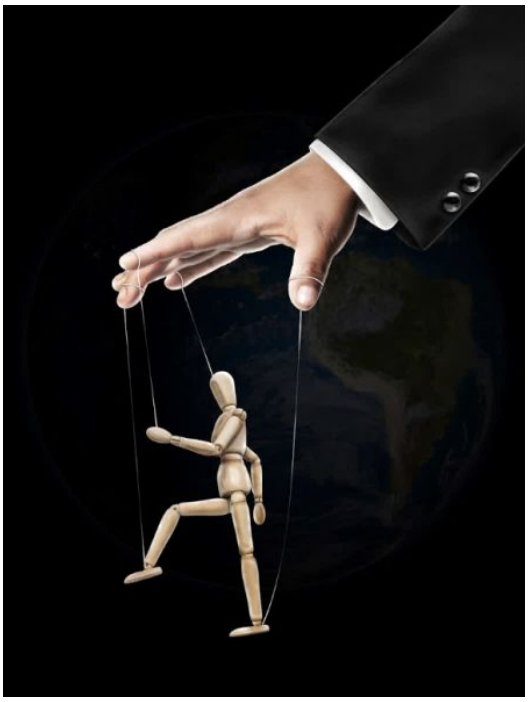
Ahora, con toda esta información de fondo, es el momento de profundizar en el mundo de la psicología oscura. Esto te llevará a las mentes de los depredadores, cuya presa elegida es a menudo sus propios compañeros: aquellos que ejercen la psicología oscura sin ningún entrenamiento formal tienden a ser abusivos o controladores de otras personas, utilizando la manipulación en su beneficio sin tener en cuenta a la otra parte.

Cuando se examina la psicología oscura, se considera cómo estos depredadores en piel humana deciden empuñar sus armas, se observa cómo les gusta elegir sus objetivos y se averigua cuál es la mejor manera de pensar como ellos.

Este capítulo le guiará a través del proceso de aprender a identificar a los usuarios de la psicología oscura, así como la forma de empezar a pensar con la psicología oscura. Se le presentará el concepto de psicología oscura con una breve explicación de lo que es. Se le guiará a través de la Tríada Oscura-las personalidades que tienden a manejar la psicología oscura. Por último, se le guiará a través de las razones por las que alguien puede utilizar la psicología oscura en primer lugar.

¿Qué es la Psicología de la Oscuridad?

La psicología oscura en sí es el estudio de cómo las personas con los tipos de personalidad de la tríada oscura tienden a interactuar con el mundo que les rodea. Específicamente mira cómo esas personas particulares ven a la gente, cómo eligen manipular a esa gente, y cómo eligen interactuar con la gente. El uso de la psicología oscura se considera a menudo absolutamente polémico simplemente debido a la angustia que puede causar a la otra parte. Debido a que muchos de los usuarios de la psicología oscura son propensos a la manipulación y el uso de las personas sin preocuparse por cómo pueden dañar a los demás, la psicología oscura en sí misma ha desarrollado la mala reputación de ser totalmente negativa simplemente porque mira a esas mismas técnicas.



Sin embargo, es importante señalar que la psicología oscura es poco más que otro punto de vista para interactuar con el mundo. No es intrínsecamente mala o errónea, simplemente es lo que es. Es un conjunto de herramientas, son técnicas que pueden ser usadas de manera dañina, pero incluso el tenedor de la cena puede ser usado como un arma si la persona que lo sostiene realmente quiere herir a alguien. No se puede despreciar la psicología oscura por completo simplemente porque algunas personas hayan elegido utilizarla de forma negativa o como un arma.

Los siguientes capítulos le guiarán a través de la psicología oscura y la mentalidad de la psicología oscura. Se le mostrará cómo pensar en el mundo como si estuviera en la mente de un depredador. Se le mostrará un vistazo a la oscuridad que llena su mente, pero a diferencia de aquellos con los tipos de personalidad de la tríada oscura, usted no tiene que ceder a la tentación - puede simplemente aprender cómo funciona la psicología oscura sin decidir nunca actuar en consecuencia.

La psicología oscura estudia la influencia y la persuasión. Trata de utilizar la PNL para controlar a otras personas. Busca conseguir lo que los usuarios quieren a toda costa. Sin embargo, ¿qué pasaría si alguien sin interés en la manipulación fuera a manejar esta herramienta? ¿Qué pasaría si utilizara la

psicología oscura de forma que no se reuniera para hacer daño, sino que estuviera diseñada para ayudar a las personas a liberarse de cualquier cosa que les esté reteniendo? Tal vez la usen para convencer a alguien de que debe romper con su pareja abusiva. Tal vez un médico lo utilice para animar a alguien a buscar el tratamiento adecuado para un tumor que será mortal si no se opera pronto. Tal vez la utilices durante las negociaciones y, en consecuencia, consigas un ascenso porque tus números han sido muy buenos. En definitiva, la psicología oscura no tiene por qué ser mala o errónea, simplemente puede ser neutral hasta que alguien decida coger la herramienta y utilizarla.

La Tríada Oscura

La tríada oscura se refiere a un conjunto muy específico de rasgos de personalidad: Narcisismo, maquiavelismo y psicopatía. Cada uno de estos rasgos puede ser increíblemente perjudicial para la capacidad de uno de relacionarse a un nivel socialmente significativo simplemente por las implicaciones que vienen con cada uno de esos tipos de personalidad. Estos tipos de personalidad se denominan oscuros sólo porque tienen tendencia a ser malévolos. Cada uno de estos tipos de personas tiene dificultades en sus interacciones diarias con los demás y corren un mayor riesgo de ser

antisociales, además de ser más propensos a cometer delitos. Estas personas suelen tener problemas de empatía y generalmente son bastante negativas y desagradables.

Narcisismo

El narcisista es alguien que sufre un trastorno narcisista de la personalidad. Se trata de una persona que está totalmente consumida por la grandiosidad y el egoísmo, y su falta de empatía hace imposible que se relacione realmente con otras personas. El narcisista cree que es la persona más grande del mundo, y suele tener bastante derecho y ser dominante, aunque ese derecho y ese dominio nunca se lo gana realmente de la manera en que la mayoría de las personas se lo ganarían.

Maquiavelismo

Los tipos de personalidad maquiavélica suelen ser bastante cínicos, pero sólo en el sentido de que deben protegerse a toda costa en lugar de mirar el mundo a través de una lente escéptica. Estas personas suelen sentir que deben manipular a otras personas si quieren tener éxito. Normalmente, estas personas luchan con la amabilidad y la conciencia, y a menudo, los que tienen una puntuación alta en maquiavelismo también tienden a tener una puntuación alta en psicopatía.

Psicopatía

Finalmente, el último de los tres tipos de personalidad de la tríada oscura es la psicopatía. Suele considerarse el más maligno de los tres, ya que el psicópata demuestra tener dificultades con la empatía, al tiempo que muestra un alto nivel de impulsividad y busca emociones de cualquier manera posible.

¿Por qué Utilizar la Psicología Oscura?

En última instancia, hay varias razones por las que uno puede utilizar la psicología oscura, y no todos son tan malos como uno puede pensar. Varias personas de la sociedad utilizan estas técnicas no para hacer daño a los demás, sino para asegurarse de que son capaces de obtener los resultados que se necesitan. Los políticos y los líderes pueden utilizar las herramientas de influencia y persuasión para mantener a la gente motivada. Los oradores públicos pueden manipular el estado de ánimo de la sala para transmitir un determinado mensaje. Los agentes de policía pueden utilizarla para que la gente se mantenga en la línea.

Independientemente de quién lo utilice, suele haber algún tipo de propósito, aunque a veces ese propósito resulte ser simplemente un entretenimiento. Ahora, vamos a repasar una lista de varios usos ordinarios de la psicología oscura que probablemente haya encontrado recientemente.

Abogados

Los abogados suelen utilizar técnicas de psicología oscura cuando están desesperados por conseguir una victoria. Pueden quedar tan atrapados en querer asegurarse de obtener un resultado positivo para ellos mismos, y para su expediente que utilizarán la manipulación o la persuasión oscura con el fin de garantizar ese resultado final.

Líderes y gestores

Las personas que ocupan cualquier tipo de posición de liderazgo a veces utilizan métodos oscuros para mantener a la gente a raya. No se preocupan por asegurar que su imagen sea buena; simplemente quieren los resultados, lo que implica un cumplimiento total, sin importar cómo se haya logrado.

Políticos

Al igual que los abogados, los políticos pueden utilizar técnicas oscuras para convencer a los demás de que se pongan de su lado. Pueden apelar a las emociones o tratar de eludir por completo cualquier tipo de intento honesto de presentar los hechos en favor de aquellos que despierten las emociones y agiten a las multitudes. Aquellos políticos a los que sólo les

importa el voto es probable que utilicen cualquier medio posible para conseguirlo.

Oradores o activistas públicos

A veces, los oradores públicos alteran intencionadamente el estado emocional de la sala para obtener mejores resultados. Cuentan intencionadamente historias tristes, sabiendo que es más probable que donen si ya se sienten culpables por haber visto, por ejemplo, un montón de fotos de niños muriéndose de hambre en África.

Ventas

Los vendedores suelen depender por completo de las comisiones que obtendrán gracias a su capacidad para cerrar ventas. Están tan decididos a vender más para mantener su trabajo o simplemente para pagar sus facturas que pueden empezar a utilizar tendencias psicológicas oscuras para conseguir lo que quieren o necesitan. Por ejemplo, pueden utilizar intencionadamente la programación neurolingüística o técnicas de persuasión oscuras para conseguir que la otra parte acceda cuanto antes.

Capítulo 8: La Psicología Oscura y la Mente

La psicología oscura es tan insidiosa porque se dirige a las mentes inconscientes de los demás, intentando infiltrarse y controlar a la otra persona por completo. Hay técnicas que implican diezmar completamente la personalidad anterior que residía en la mente de alguien y cambiarla, preparando al individuo para que siga lo que el usuario de la psicología oscura quería. Otras técnicas pueden intentar borrar por completo a la persona que estaba allí a través del lavado de cerebro, destruyendo a la persona y creando una nueva persona para ella en su lugar.

Por supuesto, no toda la psicología oscura está interesada en crear nuevas personalidades con una obediencia perfecta - algunos están involucrados en simplemente influenciar a la gente a hacer algo para ellos. Sin embargo, todas las formas de psicología oscura tienen el potencial de ser peligrosas. Cuando se utiliza peligrosamente o en formas que son intencionalmente oscuras, pueden causar algunos problemas graves de la víctima.

Este capítulo busca identificar y entender exactamente cómo es que la psicología oscura interactúa directamente con la mente, así como proporcionar algunos ejemplos para que usted vea este proceso en acción. Al comprender cómo se infiltra la mente y cuán profunda puede ser la psicología oscura, usted puede encontrar que usted piensa dos veces antes de utilizarla dentro de su vida o hacia la gente que usted conoce y le gusta.

Cómo Funciona la Psicología Oscura

En última instancia, la psicología oscura funciona de forma bastante similar a la manipulación: debes estar dispuesto a dirigirte a otra persona sin reparos. Cuando usted ha decidido sobre un objetivo, usted debe también poder dirigir sus esfuerzos de una manera que sigue siendo encubierta, permitiendo que el proceso entero parezca absolutamente relajado o natural. Cuando usted está jugando el juego de la psicología oscura, usted está jugando el juego largo, y no es inusual para las personas que están utilizando la psicología oscura para pasar meses, o incluso años, la creación de su próxima víctima. Ellos quieren ser capaces de obtener los resultados exactos que quieren o necesitan sin preocuparse por la detección, y eso significa pasar el tiempo suficiente para construir todo con el tiempo.

La mayoría de las veces, la gente se desvive por hacerse amigo de la víctima. La amistad con la víctima significa que el manipulador puede dedicar el tiempo necesario para empezar a explorar a la víctima y asegurarse de que es, de hecho, la persona adecuada para el trabajo y para lo que se quiere. A partir de ahí, el manipulador dedica mucho tiempo a conocer a la víctima. Después de todo, la mejor persona para manipular a alguien es alguien en quien se confía. En cuanto el individuo es capaz de asegurarse un lugar en el grupo de amigos de la víctima, pronto se le considera digno de confianza. Una vez establecida la amistad, el manipulador es libre de comenzar el reconocimiento.

En este momento, el manipulador se preocupa por obtener datos que puedan ser demandados posteriormente. Quieren saber por qué quieres las cosas de una manera determinada. Quieren saber qué es lo que te mueve y por qué planeas tu vida de la manera que lo has hecho. Cuanta más información conozcan sobre ti, más probable es que le hayas dado algún tipo de fragmento importante que pueda ser utilizado de alguna manera.

Una vez comprendido lo que motiva a la víctima, el manipulador comienza el proceso de manipulación, al principio lentamente y luego va subiendo el ritmo hasta que la víctima está completamente aferrada al manipulador. El manipulador podrá entonces empezar a sembrar ideas y pensamientos en la mente de la víctima mediante técnicas como la repetición hasta que las

ideas sean absorbidas y la víctima, completamente inconsciente, crea que las ideas eran suyas, para empezar.
Con el tiempo, el manipulador es capaz de instalar todos los hilos que desea en la víctima, ya que estar en una posición de confianza significa que muy poco se cuestionará realmente mientras ocurre. Debido a la posición de confianza, la víctima simplemente aceptará lo que se le dice al pie de la letra, sin preocuparse de analizar cada una de las afirmaciones para comprobar su veracidad.

Al final, los hilos se instalan, y el manipulador es libre de seguir como si nada hubiera pasado, tirando de los hilos siempre que sea necesario para conseguir lo que quiere hacer cuando lo quiere hacer.

Esto funciona principalmente porque el individuo que está siendo manipulado no se da cuenta de ello. Hay veces en las que el individuo que está siendo manipulado es consciente de la coacción, como durante el lavado de cerebro, pero en su mayor parte, la mejor manera de asegurarse de que puedes manipular con éxito a otras personas es asegurándote de que nunca sepan lo que estás haciendo. Cuando se puede asegurar que la víctima está en la oscuridad, es mucho más susceptible.

La mente inconsciente está sorprendentemente desprotegida, y eso es exactamente lo que se pretende con este proceso. Los pensamientos se interiorizan. Se construyen patrones. En última instancia, el individuo comienza a cambiar con el tiempo sin darse cuenta de que está sucediendo hasta que, de repente, no puede averiguar cómo ha cambiado o por qué. Tampoco se les ocurre señalar al manipulador porque sienten que pueden confiar en él.

Ejemplo 1: Control Mental con Psicología Oscura

Imagina que conoces a una mujer con la que realmente quieres tener una relación romántica. Sin embargo, sientes que a veces puede ser un poco odiosa o molesta, y te gustaría que bajara el tono. Decides que vas a seguir adelante, pero también quieres asegurarte de que ella baje el tono, y estableces un plan de acción para manipularla para que se calme y sea un poco más servil.

Empiezas por conocerla un poco mejor, te aseguras de ser la cita perfecta y le das todo lo que quiere. La colmas de regalos y te aseguras de que siempre se sienta escuchada. La escuchas, pero sólo porque necesitas armas para usarlas contra ella en el futuro. Tal vez ella mencione que tuvo una mala educación y que ya no está en contacto con ninguna familia. Tiene algunos amigos, pero la mayor parte de su tiempo lo pasa entre el trabajo y su casa, donde vive con su gato. No le gustan mucho los gatos, pero está dispuesto a tolerarlos.

Con el tiempo, te ganas su confianza y, de vez en cuando,

mencionas lo molesto que es tratar con personas que son más ruidosas de lo necesario. Le dices que las mujeres que tienen que decir la última palabra te parecen estridentes y odiosas. Ella parece un poco molesta por esto, pero no pasa nada.

Al cabo de unas semanas, notas que parece calmarse un poco. No puedes saber si simplemente está estresada porque ha estado trabajando mucho o si está empezando a interiorizar lo que has dicho. Cuando se calla, la elogias, diciéndole que te encanta lo atractiva y amable que es, y que es la imagen perfecta de la feminidad. Cuando es demasiado ruidosa para tu gusto, frunces el ceño, pero no dices nada.

Al final, simplemente está más tranquila. No parece interesada en agitar el barco, y tampoco menciona que algo esté mal. La convenciste efectivamente de que se callara simplemente mediante el uso de tus propias palabras para infiltrarte en su mente e instalar esos pensamientos de inseguridad en torno a la idea de ser ruidosa.

Ejemplo 2: Ventas con Persuasión Oscura

Imagine que se gana la vida vendiendo coches. Le gusta su trabajo, se le da bien y suele conseguir ventas con bastante regularidad. Sin embargo, ha estado estudiando recientemente y ha descubierto que si utilizara sus propios métodos para convencer a la otra parte de que usted es el que más sabe, tendría bastantes posibilidades de conseguir que sea más probable que compre lo que usted sugiere. Todo lo que tienes que hacer es establecerte como un experto y dejar caer algunas pistas sobre cómo otras personas en su posición compraron el coche que estás intentando venderles frente al coche que les interesa.

Un día vas y ves que tienes una cita esa tarde con alguien que está interesado en comprar un coche nuevo. En el mensaje que han dejado en el contestador, han especificado que querían un monovolumen antiguo. Lo tienes en cuenta, pero al mirar el precio, te das cuenta de que no te supondría una bonificación de comisión muy agradable, y decides que es el intento perfecto para utilizar tus técnicas de persuasión oscura sobre las que has leído recientemente.

Entran y usted les saluda inmediatamente. Les dices que llevas una década vendiendo coches y que has tenido la misma furgoneta que les interesa, pero que la odiabas. Les dices que has tenido varios problemas y les diriges suavemente hacia un todoterreno más nuevo y, en consecuencia, más caro. Sigue teniendo el mismo número de plazas, pero el coche más nuevo tiene más prestaciones y es más bonito.

Parecen resistirse a la sugerencia, pero después de unos cuantos intentos y de decirles que tuviste un accidente en ese coche y que el airbag funcionó mal, así como varios otros comentarios destinados a hacerles sentir inseguros en la furgoneta, finalmente ceden, aunque puedes ver que están visiblemente incómodos con la cantidad de dinero que van a financiar.

Al final, has conseguido lo que querías: se han llevado el coche porque al final han cedido a tu autoridad en la materia. Sin embargo, al forzar el punto, no parecen tener especial confianza en ti como vendedor, y no es probable que consigas otra venta de ellos en el futuro, ni tampoco buenas críticas. La buena noticia, sin embargo, es que has conseguido la bonificación que querías.

Ejemplo 3: Manipulación Emocional con Psicología Oscura

Ahora, imagina que has decidido que vas a dar un discurso en una recaudación de fondos. Necesitas ganar suficiente dinero para cubrir el coste de la recaudación y, además, fondos para donar a la causa. Lo sabes, y te das cuenta de que la cantidad de dinero que necesitas es en realidad mucho mayor de lo que hubiera sido si hubieras elegido hacer algo más sencillo.

La causa para la que estás recaudando dinero es ayudar a proporcionar comida y refugio a las víctimas de la violencia doméstica y a sus hijos pequeños durante las fiestas. Has hecho todo lo posible porque querías crear una bonita fiesta de Navidad, pero ahora te das cuenta de que el listón se ha puesto mucho más alto. Tienes que ganar aún más dinero. Pensando en ello, te das cuenta de que la mejor manera de conseguir el dinero es apelar realmente a las emociones.

Cuando se apela a la emoción, se está culpando a la gente de su dinero, haciéndoles sentir que son afortunados por no estar en una situación plagada de violencia e inestabilidad. Cuando llega el momento de la recaudación de fondos, se recurre a la culpabilidad, sacando a relucir historias de personas que huyen de la violencia doméstica y cómo a menudo se van sin dinero ni pertenencias más allá de la ropa que llevan puesta.

Realmente te sientes culpable y, finalmente, llegas a la cuota que necesitabas, todo ello contando historias tristes y exagerando sobre las personas a las que has ayudado recientemente. Seguro que algunas personas lo tienen tan mal como has dicho, pero no la mayoría de las que has ayudado últimamente. Sin embargo, el resultado final es perfecto para ti: has tenido éxito y todo se ha equilibrado.

Capítulo 9: Analizar el Lenguaje Vorporal con la Psicología Oscura

La psicología oscura, teniendo en cuenta lo mucho que se preocupa por infiltrarse en la mente inconsciente, también se preocupa increíblemente por asegurarse de que puede analizar cualquier lenguaje corporal al que se exponga. Cuando estás interactuando con otra persona, estás recibiendo constantemente información de su lenguaje corporal.

Los usuarios de la psicología oscura tampoco son una excepción a esta regla. También reciben constantemente esa misma retroalimentación, pero a diferencia de la gente común que no está interesada en el análisis, ellos están analizando activamente. Son conscientes de los movimientos, del lenguaje corporal y de lo que significa, y de cómo su propio lenguaje corporal está siendo correspondido. Utilizan sus conocimientos sobre el lenguaje corporal y su funcionamiento para obtener toda la información posible para estar seguros de que son capaces de manipular con éxito.

En este capítulo, profundizarás en lo que significa utilizar la psicología oscura para analizar el lenguaje corporal. También profundizarás en cómo los usuarios de la psicología oscura pueden utilizar su propio lenguaje corporal para influir en otras personas. Verás cómo la gente puede usar el mirroring para secuestrar efectivamente a la otra persona y hacerse más confiable. Verás cómo puedes utilizar el lenguaje corporal para alterar la impresión que otras personas están desarrollando sobre ti. Verá cómo aquellos que entienden la psicología oscura utilizarán sus habilidades tanto para aprender sobre otras personas como para influir en ellas.

Análisis con Psicología Oscura

Cuando analizas el lenguaje corporal con la psicología oscura, lo haces para entender las vulnerabilidades. Usted hará un punto para buscar señales de que la otra persona está incómoda o tiene miedo de interactuar más. Quieres que la otra persona esté lo suficientemente inquieta como para ser

fácilmente controlada. Quieres que esté al límite porque entonces será mucho más probable que esté de acuerdo en primer lugar.

En última instancia, las personas que se sienten incómodas o inquietas, o que están en desventaja, tienden a ser más agradables. Son más fáciles de convencer por una razón específica: sus mentes están tan ocupadas pensando en la mejor manera de mantenerse a salvo y acabar con esa incomodidad que están demasiado preocupadas para defenderse realmente de los intentos de manipulación. Esto significa que con sus mentes ocupadas y sintiéndose desequilibrados, pueden ser controlados con facilidad.

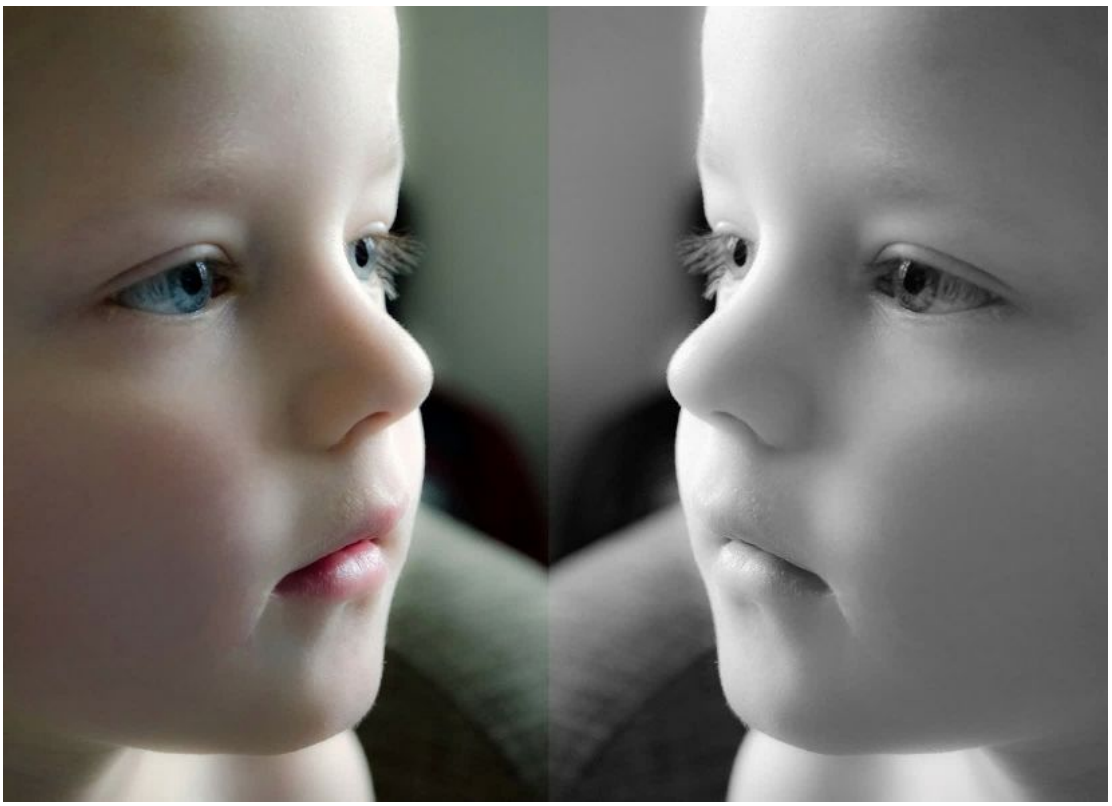
El usuario de la psicología oscura va a saber esto, y buscará señales de que la otra persona está incómoda, para saber que puede arremeter. Ellos verán que la otra persona es probable que sea más susceptible y atacará en ese momento. Recuerde, el usuario de la psicología oscura, cuando realmente están tratando de manipular a otra persona, están actuando como depredadores. Ellos intencionalmente arremeterán y lastimarán a otras personas siempre que puedan si eso significa que se saldrán con la suya y no tienen ningún reparo en hacerlo. No les importa que se estén aprovechando de otras personas, siempre y cuando consigan lo que quieren al final.

En particular, cuando finalmente son capaces de obtener una lectura de otra persona, los usuarios de la psicología oscura tienden a utilizar también otras técnicas. Pueden reflejarse para crear la impresión de una buena relación entre ellos y su objetivo mucho más rápido que antes. Pueden utilizar su lenguaje corporal para crear puntos de anclaje - una técnica que es específica de la programación neurolingüística, pero a menudo tomada por los usuarios de la psicología oscura. Verán cómo pueden provocar que la gente diga que sí simplemente inclinando la cabeza. Verán exactamente cómo todo esto se une para hacerlos mucho más propensos a persuadir a alguien de lo que pensaban que podrían ser.

Los usuarios de la psicología oscura son hábiles a la hora de entender a la gente, y ya sea porque han desarrollado esta habilidad de forma innata y han captado de forma natural las señales más obvias, o porque se han

enseñado a sí mismos intencionadamente a leer a otras personas, utilizan esta habilidad en su beneficio.

Reflejando



Una de las técnicas más populares que se pueden utilizar para influir es el reflejo. Esta es otra habilidad de la PNL que a menudo se utiliza porque trabaja sobre la idea de que las personas que confían entre sí tienden a reflejar los comportamientos y movimientos del otro. Por ejemplo, si ves a un marido y a una mujer sentados uno frente al otro para cenar, probablemente te darás cuenta de que uno de ellos está cambiando constantemente sus movimientos para coincidir con el otro. Cuando la mujer toma un trago, el marido lo hace unos segundos después. Cuando uno se desplaza hacia la izquierda, el otro se desplaza para reflejarlo. Cuando uno da un bocado, el otro lo da, y así sucesivamente. Esto se debe a que tienen una relación estrecha: los cónyuges están increíblemente unidos cuando su relación es sana.

Sin embargo, el mirroring no requiere ese nivel de intimidad para producirse. Puede producirse mucho antes, cuando se inicia la relación. Dos personas que se interesan activamente por el otro y que tienen cierto grado de confianza en el otro es probable que se reflejen mutuamente, incluso si su relación es todavía bastante nueva. Lo único que importa es que crean que la otra persona no va a hacerles daño y que estén de acuerdo con todo lo que han hablado y decidido hasta ahora.

Esto significa, por tanto, que las personas reflejarán de forma natural a las personas a medida que su relación se desarrolle. Sin embargo, las personas también tienen la tendencia a reciprocar sus propios comportamientos de ida y vuelta. Si una persona hace un regalo, la otra se siente obligada a hacer lo mismo (lo que se conoce como principio de reciprocidad). Puedes desencadenar este sentimiento de reciprocidad en otra persona simplemente iniciando el proceso de reflejo de forma artificial.

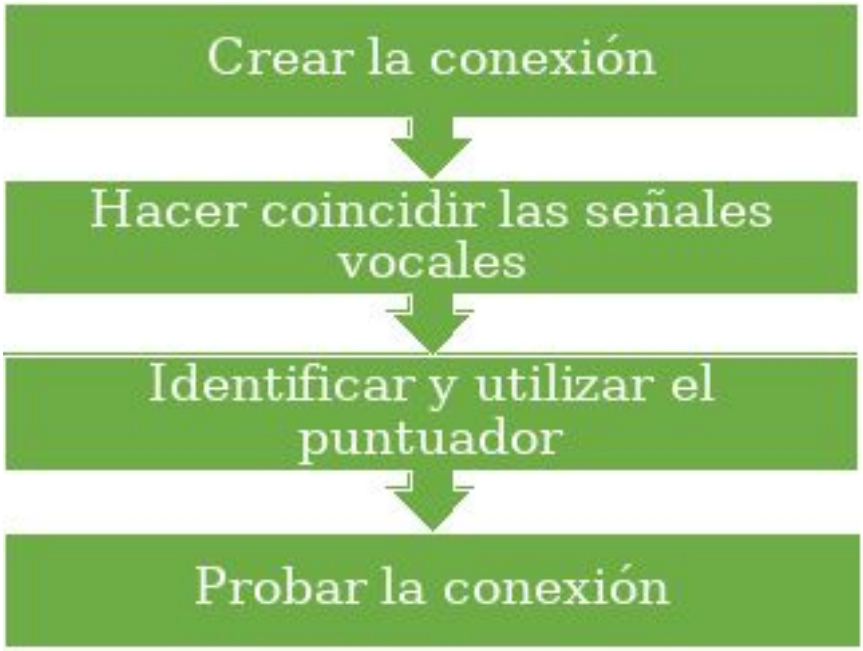
Si puedes reflejar eficazmente a la otra persona, normalmente puedes conseguir que te devuelva el reflejo, y tan pronto como se construye esa relación de reflejo, tienes ese acceso a la mente inconsciente de la otra persona que estabas buscando conseguir. Esto significa que cuando tú te mueves, ellos se mueven.

Ahora, considera por un momento lo que eso implicaría: si puedes activar efectivamente tu mente para que se comporte o se sienta de cierta manera sólo porque te has movido como si te sintieras de esa manera, como sonreír para hacerte sentir mejor, incluso cuando en realidad estabas bastante triste, entonces puedes hacer que la otra persona se mueva contigo. Puedes convencerles de que hagan cosas simplemente porque están atrapados en tu propio lenguaje corporal. Inconscientemente, están siguiendo tu ejemplo, así que si quisieras asentir con la cabeza mientras haces una pregunta, harías que se sintieran más propensos o inclinados a asentir con la cabeza también. De hecho, te harías cargo de su mente por ellos y te permitirías tomar todas las decisiones tú mismo.

Por supuesto, todo esto depende de que aprendas a reflejar a la otra persona. Afortunadamente, reflejar no es especialmente difícil: puedes aprender a reflejar a otra persona con relativa facilidad, siempre que sepas lo que estás

haciendo. Recuerda que esto es una especie de creación de un vínculo artificial entre tú y la otra persona, no es lo mismo que desarrollar esa relación de forma natural y gradual como se haría normalmente. En cambio, está diseñado para ser mucho más rápido. Sin embargo, la otra persona nunca podrá notar la diferencia. De hecho, es probable que no se dé cuenta de que está ocurriendo, a menos que también haya recibido formación en psicología oscura o PNL.

Hay cuatro pasos sencillos cuando quieres reflejar a alguien: En primer lugar, debes establecer una conexión entre tú y la otra persona. A continuación, dedicará tiempo a igualar sus patrones de habla. En tercer lugar, intentarás identificar lo que se conoce como el puntuador de la otra persona. Y, por último, hará una prueba para asegurarse de que la relación se ha desencadenado.



Creación de la conexión

Antes de que puedas empezar a reflejar, primero debes asegurarte de que puedes desencadenar una conexión entre tú y la otra persona. Esto no es demasiado difícil, de hecho, esto puede ser desglosado en cuatro sencillos pasos también, y si usted sigue estos pasos, usted encontrará que usted es realmente muy probable que obtener exactamente lo que estaba buscando.

1. **De frente a la persona:** Es una forma elegante de decir que estás de frente a la otra persona. Te aseguras de mantener el contacto visual y de mirarla directamente. De este modo, le muestras que le estás prestando toda tu atención.
2. **Asiente tres veces:** Con el contacto visual hecho y mientras escuchas a la otra parte hablar, haz un gesto de asentimiento de vez en cuando. En particular, debes hacer un triple movimiento de cabeza de vez en cuando. Los tres asentimientos son fundamentales, ya que el primero indica que estás escuchando, el segundo que has entendido y el tercero que estás de acuerdo. A la gente le gustan las personas que están de acuerdo con ellos, así que hacer esto hace que se sientan más inclinados a seguir tu ejemplo.
3. **Finge:** Sí, volver a fingir hasta conseguirlo. Esta vez, sin embargo, debes convencerte de que estás hablando con alguien con quien realmente disfrutas. Puedes hacerlo de varias maneras. Por ejemplo, puedes decirte a ti mismo que estás totalmente fascinado con el tema de conversación actual y asegurarte de que te lo crees de verdad. Deja de fingir y simplemente siente que estás disfrutando con la otra persona. Básicamente, estás provocando la conexión que deseas sentir con la otra persona.

Imitación de los patrones de habla

A continuación, debes averiguar cómo encajar el discurso de la otra persona. Esto no es especialmente difícil: simplemente tienes que ajustar tu tono y tu forma de hablar para que coincidan con los de la otra parte. Para ello, asegúrese de que el tono y el volumen sean similares. Si la otra persona habla despacio, deliberadamente y en silencio mientras contempla lo que está hablando, asegúrate de que tú lo haces. Si está animado y emocionado, debes imitarlo. Esto hará que su mente inconsciente le diga que estás de acuerdo y que te interesa, lo que permitirá que la conexión se fomente un poco más fácilmente.

Encontrar el puntuador

Esto parece complicado, pero lo único que buscas es el movimiento, el gesto o la frase que la otra persona utiliza para acentuar lo que se dice. Si ellos, por ejemplo, dan un puñetazo al aire cuando se excitan, tú deberías hacer lo mismo la próxima vez que sientas que la otra persona se está preparando para dar un puñetazo. Esto puede ser un poco difícil de conseguir, y si lo estropeas, corres el riesgo de dañar tu conexión, pero una vez que hayas identificado su puntuador, todo lo que tienes que hacer es averiguar los patrones. ¿Golpean el aire por la emoción? ¿Sólo lo hacen cuando dicen algo que anula un argumento? ¿Cuál es el motivo por el que lo hacen? Imítalo y utilízalo a tu favor. Es probable que no se den cuenta conscientemente de que los estás imitando, pero su mente inconsciente se aferrará a la sensación de que los entiendes de verdad y preparará el terreno.

Prueba de la duplicación

Ahora es el momento de averiguar si tu trabajo ha sido realmente efectivo. En este punto, descubrirás si realmente has conseguido convencer a la otra persona para que empiece a reflejarte activamente. Lo único que tienes que hacer aquí es probar algún movimiento sutil que no creas que sería casual si fuera copiado. Por ejemplo, cepíllate el hombro y observa si la otra persona también lo hace. También puedes tomar un sorbo y observar, o inclinar ligeramente la cabeza hacia un lado. Si la otra persona te imita, entonces has tenido éxito. Sin embargo, si no es así, tendrás que esforzarte para que actúen en consecuencia. Tendrás que volver a empezar el proceso de imitación y volver a probar después.

Entender y Analizar el Lenguaje Corporal para Influir

Además de ser capaz de reflejar, el usuario de la psicología oscura también es capaz de entender los matices del lenguaje corporal que se ven. Son capaces de reconocer cuando la mueca en la cara de alguien es de miedo o de ira. Serán capaces de distinguir cuando una sonrisa es falsa y cuando es genuina. Conocerán todas las señales importantes y los racimos a los que hay que prestar atención para asegurarse de que pueden aprovecharlos siempre que sea necesario. Efectivamente, son capaces de reunir una comprensión adecuada de su lectura y sacar provecho de ella.

Sin embargo, el usuario especialmente hábil también es capaz de hacer inferencias y averiguar la forma perfecta de actuar para empezar a influir en la otra parte. El reflejo es sólo una de esas formas: puedes usar el reflejo para influir, por ejemplo, para conseguir que alguien confíe en ti o sienta que tienes una relación más estrecha de la que realmente tienes. Sin embargo, hay más cosas que se pueden utilizar. En particular, aquellos que utilizan las técnicas de psicología oscura que se han introducido también son capaces de influir constantemente en cómo son vistos. Saben cómo ser vistos como dominantes en el trabajo o en una relación, y lo harán. Saben exactamente qué hacer con su lenguaje corporal para ser vistos como una amenaza si quieren o necesitan hacerlo. Saben cómo afirmar su propio dominio, o cómo saber quién en la habitación tiene actualmente ese dominio o es el individuo más querido, y si no es el usuario de la psicología oscura, probablemente será su próximo objetivo convertirse en ese individuo.

En particular, los usuarios de la psicología oscura favorecen las demostraciones de dominio. Les permiten imponerse con muy poco esfuerzo - todo lo que necesitan hacer es posicionarse sólo un poco más alto en su silla de oficina que la otra persona y automáticamente se consideran más amenazantes o más dominantes, incluso si están hablando con un compañero en su oficina en la misma mesa. Esta sección le proporcionará un puñado de métodos que se utilizan a menudo para establecer la dominación por el usuario de la psicología oscura después de analizar y leer el lenguaje corporal.

- **Ajustar las sillas:** La silla de la persona dominante debe estar ligeramente elevada en comparación con la silla de quien está sentado en su escritorio. Esto dará la ilusión de que la persona dominante es más grande y, por tanto, es la que tiene el dominio en la situación, independientemente de que sea cierto o no.
- **Buscar el dominio:** Cuando te encuentres entre una multitud de personas, puedes saber quién tiene el dominio con una simple comprobación. Todo lo que tienes que hacer es ver la dirección en la que se orientan todos. Si todos se inclinan hacia una persona, sin importar el lado en el que estén sentados, puedes averiguar quién es el individuo dominante. También puede notar que los pies apuntan

hacia la persona dominante o más deseable en una habitación o multitud.

- **Sentarse con los pies apoyados en el escritorio:** Esta es una posición de comodidad en casa, pero en la oficina, se considera comúnmente como una posición de poder. No todo el mundo está lo suficientemente cómodo en el trabajo como para sentarse, despatarrado, con las piernas apoyadas en el escritorio. Al fin y al cabo, el escritorio es propiedad de la empresa, y tú estás sentado allí con tus zapatos sucios encima. Eso requiere agallas o dominio.
- **Mirar a la gente por encima del hombro:** Cuando eres dominante sobre otras personas, lo más frecuente es que mires hacia abajo. Puede que en realidad no seas más alto que la otra persona, pero no pasa nada: tu mirada puede ser igual de intimidante si así lo quieres. Lo único que tienes que hacer es inclinar ligeramente la cabeza hacia atrás y asegurarte de que miras por debajo de la nariz a la otra persona. Al hacerlo, le estás diciendo a la otra persona que no es lo suficientemente importante para ti como para que la trates de igual a igual con un contacto visual directo y a la altura de los ojos.
- **Mirada fija:** Una mirada fija también puede ser una forma efectiva de fomentar e imponer activamente tu propia dominación hacia otras personas, especialmente si las personas que te rodean tienden a ser un poco más sumisas. El contacto visual constante puede considerarse demasiado intimidante para mantenerlo, y efectivamente cederán.

Capítulo 10: Efectos de la Psicología Oscura

Finalmente, ha llegado al último capítulo de *Cómo analizar a las personas con la psicología oscura.* Aquí es donde su viaje de aprendizaje comienza a concluir. Sin embargo, es fundamental que usted aprenda un poco más sobre la psicología oscura y sus efectos antes de seguir adelante. Recuerde, la psicología oscura es una herramienta potente que se puede utilizar para ganar un montón de conocimiento e inteligencia, pero al mismo tiempo, también puede ser visto como una especie de arma. Las personas que no saben lo que están haciendo pueden luchar para asegurarse activamente de que evitan hacer daño a otras personas, y por desgracia, cuando estás hurgando en la mente de alguien, el daño que puedes hacer potencialmente puede ser irrevocable en algunas situaciones, como si has infligido algún tipo de trauma en tus intentos de manipulación.

La psicología oscura puede estar diseñada para ser un estudio y una imitación de los métodos de manipulación más potentes de la tríada oscura, pero eso no significa que el acto de interactuar con otras personas deba ser dañino o perjudicial para cualquiera que esté involucrado. Al contrario, puedes utilizar estas técnicas y tus poderes de forma ética. Puedes elegir usar tus herramientas de manera que sean realmente beneficiosas para todos los involucrados, en lugar de usar estas técnicas de psicología oscura simplemente para herir a otras personas y obtener lo que sea que estés deseando.

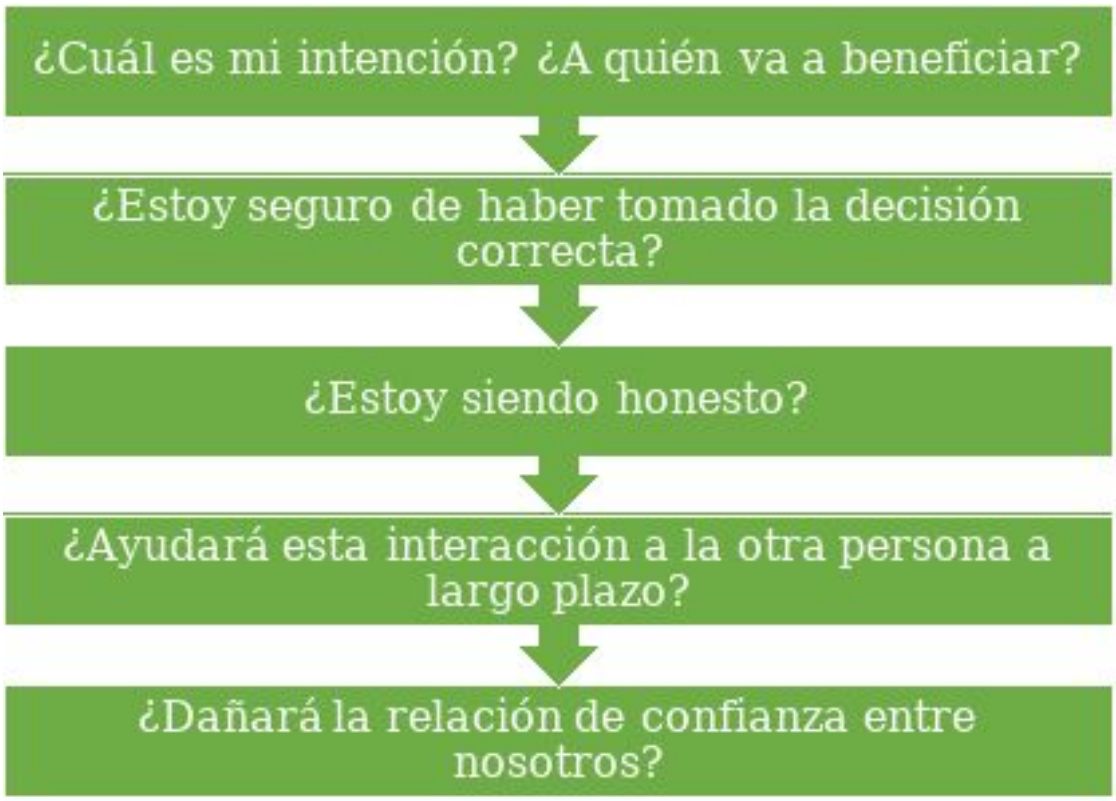
Cuando estás dispuesto a utilizar la psicología oscura con la intención de hacer un bien real en el mundo, puedes encontrar que las técnicas y herramientas toman una luz diferente. Puede haber algunas que elijas evitar, pero también podría haber otras que te resulten bastante convincentes. Por ejemplo, ¿qué pasaría si te empeñaras en utilizar técnicas de control mental, pero en lugar de convencer a la otra persona de que no es lo suficientemente buena o demasiado fuerte para ti, reforzaras su confianza, recordándole lo capaz y hermosa que es? De repente, esa técnica que solía ser insidiosa es en realidad bastante compasiva.

Este capítulo servirá para concluir todo de una vez por todas. Dentro de este capítulo, verás el daño que la psicología oscura puede hacer a un individuo. Verás varias señales de manipulación y abuso. Luego, se le proporcionará una explicación de la psicología oscura ética, así como una breve guía para asegurar que su propio uso sigue siendo ético. Por último, se le mostrarán varios ejemplos de técnicas de psicología oscura que se utilizan de manera útil y benévola en lugar de dañina y destructiva.

Psicología Ética de la Oscuridad

Como su nombre indica, la psicología oscura ética sería el uso de la psicología oscura en formas que no son implícitamente perjudiciales. Por supuesto, muchas personas pueden argumentar que la psicología oscura es incorrecta, no importa quién la use simplemente porque accede a la mente de uno, la parte más privada de uno mismo. Sin embargo, si usted puede mantener su psicología oscura ética, usted puede encontrar que en realidad está haciendo mucho bien. Esa buena energía que usted pone en el mundo ayudará a varias personas, y usted nunca sabe hasta dónde fluirá esa onda de una buena acción.

En esta sección se abordarán cinco preguntas que puede hacerse para determinar si es perjudicial o malicioso en sus intentos de obtener resultados de otras personas.



¿Cuál es la intención de esta interacción? ¿A quién beneficiará?

Esta pregunta es la primera de la lista: está pensada para asegurarse de que todo lo que estás haciendo no está diseñado únicamente para beneficiarte a ti. Recuerda que los manipuladores son aquellos que tienden a manipular simplemente porque desean tomar el control de otras personas y servirse a sí mismos. Cuando seas capaz de responder honestamente que no tienes interés en servirte a ti mismo, sino que prefieres que sean otras personas las que se beneficien, estarás en el camino correcto.

¿Estoy seguro de que estoy haciendo lo correcto con esta interacción?

Esta pregunta te obliga a averiguar si estás haciendo algo que realmente crees que es correcto o si estás haciendo algo que te sientes obligado a hacer o algo que sabes que es ética o moralmente ambiguo o simplemente incorrecto. Cuando puedas responder que, de hecho, estás seguro de que has elegido hacer lo correcto, independientemente de cómo te acerques o interactúes con otra persona, entonces podrás garantizar que realmente vas a poder dormir contigo mismo. Recuerda, a los verdaderos manipuladores, a los verdaderos que causan daño, no les importa esto. No les importa que estén haciendo daño a la gente, con tal de conseguir lo que quieren.

¿Estoy siendo honesto?

Ahora bien, esto de aquí puede eliminar varias tácticas de su repertorio que se ha acumulado hasta ahora si realmente quiere seguir siendo ético. Sin embargo, debes asegurarte de recordar que las personas tienen su propia voluntad. Debes estar dispuesto a respetar eso para asegurarte de que realmente puedes hacerles felices o beneficiarles sin asumir que necesitan a alguien allí, sosteniendo su mano, y tratándoles como a un bebé que es incapaz de cuidar de sí mismo. Si consigues hacerlo con eficacia, podrás mantener su propia autonomía.

¿Beneficiará esta interacción a la otra persona a largo plazo?

Una vez más, esto hace que tengas que analizar si tus acciones son beneficiosas para la otra parte. Tienes que asegurarte de que lo que has elegido hacer es algo que estás seguro de que ayudará a la otra parte; de lo

contrario, ¿a quién estás ayudando? Lo más probable es que la única opción seas tú mismo, y no deberías utilizar a las personas como medio para conseguir un fin.

¿Permitirá mi elección de método desarrollar una relación basada en la confianza?

Esta es la última pregunta que hay que hacerse y es quizás una de las más importantes. ¿La forma que has elegido para influir en la otra persona dañará tu relación con ella, o podrá seguir confiando en ti? ¿Serán capaces de confiar en ti si por casualidad les cuentas lo que has hecho? Si tienes que sentir que lo que estás haciendo debe ser ocultado a la persona con la que estás interactuando, puede ser el momento de reconsiderar tus tácticas y lo que buscas conseguir. Al fin y al cabo, no deberías hacer sentir a la gente que no puede opinar o que crees que sabes más que ellos sobre lo que quieren o necesitan.

Señales de Manipulación

Si te encuentras en el extremo receptor de la psicología oscura sin tener en cuenta si es o no ética, puedes notar que estás sufriendo regularmente. Comenzará a desarrollar signos reveladores de abuso emocional y manipulación. Puede que no seas capaz de articularlo, pero la lectura de

esta lista podría abrirte los ojos a la verdad. Esta sección repasará cinco rasgos comunes a las víctimas de la manipulación.

Te sientes deprimido cerca del manipulador

Especialmente si el manipulador es tu pareja, es común que te sientas deprimido o infeliz. Esto se debe a que tienes muchas cosas que hacer, aunque no te des cuenta. Entre bastidores, estás sufriendo un empeoramiento de tu autoestima y confianza. Tu comportamiento es cada vez más tímido y resignado.

Sientes una inmensa obligación hacia el manipulador

Si usted ha estado en una relación de cualquier tipo con el manipulador, platónica, romántica, familiar o de otro tipo, puede sorprenderse al darse cuenta de que se siente increíblemente obligado con su abusador. A menudo, esto se debe a que la obligación proviene de la manipulación, y usted ha sido obligada por el manipulador para permitir un mayor control sobre usted.

Has tenido que cambiar para encajar con tu pareja

Esta es una gran señal de alarma: si sientes que has cambiado recientemente, especialmente si otras personas también comentan que parece que has cambiado recientemente, es muy posible que, de hecho, hayas cambiado, y eso es problemático para todos los involucrados. Aunque las relaciones implican que ambas partes se mejoren mutuamente, nunca debes sentir que tienes que cambiar para que la relación funcione.

Sientes que el manipulador es imprevisible

A pesar de vivir potencialmente con la persona, te das cuenta de que no puedes predecir cómo responderá el manipulador a las situaciones. Puede que no le importe lo que haya sucedido, o que se sienta increíblemente frustrado por ello, pero no tienes ni idea de cuál será. Puede parecer que la otra persona es constantemente volátil y cambiante, incluso cuando se trata de algo menor.

Te sientes constantemente inútil

Las relaciones deben estar llenas de unos y otros, valorándose mutuamente. Sin embargo, el manipulador a menudo te desvaloriza por completo. Quiere que pienses que eres tonto y que no vale la pena escucharte, lo que significa que serás complaciente y más fácil de controlar. Si estás demasiado ocupada preocupándote o sintiendo que no tienes la autoestima necesaria para proteger o fomentar tu propio crecimiento personal, puede que descubras que en realidad necesitas salir de la relación por completo. Es muy posible que tengas un manipulador que desvaloriza constantemente todo lo que haces. Si haces algo, inmediatamente te dicen que no importa o que no lo reconocerán realmente, aunque haya sido algo importante para ti.

Psicología Oscura Maliciosa

Ahora, echemos un último vistazo a cómo puede ser la psicología oscura maliciosa. Imagina que sientes que necesitas constantemente ser colmado de atención y afecto. No sabes por qué lo necesitas, pero desde que vives, has sentido ese deseo de ser siempre el centro de atención. Harás intencionadamente cosas que te ganen la atención negativa simplemente porque la atención negativa es mejor que la falta de atención, aunque recientemente, has notado que tu pareja se ha sentido bastante molesta por esto.

En cambio, eliges cambiar de táctica. Eliges culpabilizar a tu pareja en todo momento. Le dices a tu pareja que no te sientes apreciado y que si te hubiera apreciado más, entonces no estarías tan molesto. Le dices a tu pareja que no crees que puedas estar en una relación a largo plazo con alguien que no es lo suficientemente cariñoso. Te sientes culpable y amenazas con irte si tu pareja no está más atenta a tus necesidades, a pesar de que tu pareja ya está luchando por pasar tiempo contigo, trabajar y dormir lo suficiente. Exiges más y más, a pesar de que no hay mucho más que dar.

Sin embargo, tu pareja intenta desesperadamente darte más y trata activamente de pasar más tiempo contigo. Tu pareja empieza a dormir con menos frecuencia y tiene un susto de salud. En lugar de ser compasivo, sigues amenazando a tu pareja y finalmente te vas porque no has recibido el amor al que te sentías con derecho.

Este es un ejemplo de manipulación emocional y de culpabilización, ambos increíblemente injustos. La pareja acaba sintiéndose sola, con el corazón roto y preguntándose por qué no ha podido hacer nada bien.

Fíjate en cómo la pareja siguió intentando alejar sus necesidades hasta que ya no pudo dar más. Esto es típico de la psicología oscura: la víctima suele ser entrenada para sentir que sus propias necesidades son problemáticas o que deben ser completamente abandonadas.

Psicología Oscura Benévola

A pesar de sonar como un oxímoron, usted puede absolutamente tener una psicología oscura que ha sido diseñada para ser benévola. Puedes elegir, por ejemplo, asegurarte de que todo lo que haces está destinado a elevar a la otra parte en lugar de arrastrarla contigo. Podrías asegurarte de ser siempre honesto con los que te rodean y de ser siempre consciente de que la gente tiene sus propias opiniones y su libre albedrío. Independientemente de la forma que adopte su influencia, querrá asegurarse de que es ética. A partir de ahí, será una cuestión de criterio propio.

Sin embargo, aquí hay varias situaciones en las que la psicología oscura podría utilizarse para ayudar a alguien:

Convencer a alguien de que compre algo que es realmente mejor para él

Aunque sea más fácil pensar que la gente siempre tiene en cuenta sus propios intereses, no siempre es así. A veces, las personas se ven abocadas a tomar decisiones arriesgadas que van a repercutir en ellas durante mucho tiempo y, en esos casos, usted puede utilizar sus técnicas de persuasión y su capacidad para establecer una relación con facilidad para convencer a otra persona de que está tomando una mala decisión. Por ejemplo, imagine que su amigo ha decidido comprar un coche deportivo para su familia. Sin embargo, tu amiga es una madre soltera con la custodia de un bebé: ¿dónde va a colocar la silla del coche? Puede ver que la decisión no tiene sentido, pero no parece que pueda convencer a su amiga de que está tomando una decisión equivocada hasta que saque a relucir los principios persuasivos para persuadirla suavemente de que haga algo que le conviene.

Ayudar a alguien a superar un ataque de pánico

Como ya se ha comentado brevemente, se puede utilizar el lenguaje corporal para eliminar los ataques de pánico. Sin embargo, esto no siempre es lo más fácil de hacer cuando se tiene un ataque de pánico activo. Sin embargo, si ves a un amigo que está teniendo un ataque de pánico, es mucho más fácil para ti acercarte a ese amigo y preguntarle si necesita ayuda de lo que sería de otra manera, todo porque podrás ayudar. Puedes empezar a reflejar a tu amigo casi de inmediato y empezar a animarle a que

se refleje. Su ritmo cardíaco debería disminuir a medida que su respiración se regula a la tuya, y debería empezar a calmarse con relativa rapidez.

Presentarse correctamente a una entrevista

Si vas a ir a una entrevista, serás muy consciente de que los nervios que acompañan a ese paseo inicial pueden ser increíblemente intimidantes. Sin embargo, saber cómo superarlos de la mejor manera posible significa que podrá luchar contra el impulso de salir corriendo o de hacer algo más destructivo. En su lugar, puede utilizar su capacidad para leer el lenguaje corporal y alterar el suyo propio para asegurarse de que pone lo mejor de sí mismo y de que puede responder a las acciones de su entrevistador con eficacia.

Criar a los hijos de forma eficaz

Es muy difícil aguantar a los niños, especialmente durante la adolescencia, cuando creen que lo saben todo. Por supuesto, no lo hacen, y por lo general, termina habiendo algún tipo de choque o desacuerdo al tratar de mantener a los niños en la tarea. Cuando esto sucede, sin embargo, usted puede hacer siempre un punto para utilizar su capacidad de manejar la psicología oscura. En este caso, usted puede hacer un punto para utilizar la persuasión para realmente convencerlos de que sus decisiones no son particularmente inteligentes y que pueden hacer mejores, como escuchar a usted.

Conclusión

¡Enhorabuena! Ha llegado al final de ***Cómo Analizar a las Personas con la Psicología Oscura***.
Esperamos que este haya sido un proceso increíblemente informativo para usted. Como siempre, con los temas de psicología, puede ser difícil encontrar un libro y un tema que sea realmente interesante y también fácil de entender, pero es con mi mayor esperanza que usted encontró este libro para ser interesante, fácil de entender, útil y procesable. Has pasado los últimos capítulos aprendiendo cómo utilizar mejor la psicología oscura y cómo analizar a otras personas. Estas habilidades son cruciales si quieres ser un adulto exitoso en el mundo real, y sin embargo, muchas personas simplemente carecen de la capacidad o habilidad para manejar cualquiera de ellas.

Recuerda que primero te guiaron sobre cómo analizar a las personas. Se le explicó por qué funciona el análisis de los demás y lo importante que es saber cómo hacerlo. Te guiaron en la identificación de los tipos de personalidad y la mejor manera de utilizar esa información para obtener una visión especial de la mente de los demás. Te enseñaron la diferencia entre la comunicación verbal y la no verbal, así como los diversos aspectos que existen en la comunicación no verbal. A continuación, leíste las cinco formas diferentes de comunicación no verbal: kinésica, oculésica, proxémica, háptica y vocal, para aprender mejor a abordar cualquier situación con facilidad. Se le dio una guía sobre cómo leer el lenguaje corporal y cómo controlarlo y falsearlo. A partir de ahí, se te enseñó sobre el engaño y la mentira, y finalmente, terminaste con la psicología oscura enseñándote todo lo que necesitarías saber para relacionarte con el análisis de los demás y las habilidades involucradas en la psicología oscura.

Por supuesto, aún le queda mucho por aprender. El hecho de que te hayas sumergido en la punta del pie no significa que seas un experto. A partir de aquí, podría profundizar en la psicología oscura. En este libro se han introducido brevemente varios conceptos, como la programación neurolingüística, los principios de la persuasión y el control mental. Usted

puede comenzar a aprender mucho más sobre la psicología oscura si usted continúa profundizando en más libros sobre el tema.

Tal vez, en cambio, piense que sería mejor abordar la inteligencia emocional. Después de todo, dos de las habilidades tratadas en este libro trataban específicamente sobre cómo utilizar la inteligencia emocional: cómo autorregularse y cómo ser consciente de sí mismo. Tal vez opte por la terapia cognitivo-conductual, otra línea de la psicología que se interesa por observar el ciclo entre los pensamientos, los sentimientos y las conductas y cómo interactúan entre sí.
A medida que este libro llega a su fin, recuerde que su uso de la psicología oscura siempre debe ser ético, siempre debe elegir actuar de manera que no sea perjudicial para los demás. Deberías intentar evitar el daño siempre que sea posible cuando utilices estas técnicas, ya que varias de ellas pueden provocar daños irreparables.

Sin embargo, independientemente de lo que elijas hacer a continuación, asegúrate de recordar que debes mantenerte fiel a tu moral. No utilices la psicología oscura para dañar a otras personas siempre que puedas evitarlo. Asegúrate de que siempre intentas ayudar activamente a los que están en tu zona, y haz todo lo posible para asegurarte de que tú mismo no acabas siendo víctima.

Muchas gracias por permitirme acompañarte en este viaje. Aunque este libro está llegando a su fin, el resto de su viaje no lo ha hecho. Hay otros libros que se relacionan con este si lo has encontrado particularmente útil o convincente.
Por último, si este libro le ha servido, una reseña en Amazon siempre es increíblemente bien recibida y apreciada. Gracias una vez más, y buena suerte en su viaje por la comprensión de la psicología oscura. Recuerde que esto es sólo el principio.

Manipulación y Psicología Oscura

Aprenda el Arte de la Persuasión Influyendo a la Gente con Técnicas Secretas de Psicología Oscura, Control Mental y PNL para una Vida Exitosa

Introducción

Enhorabuena por la compra de ***Manipulación y Psicología Oscura***, y gracias por hacerlo.

Piensa en una ocasión en la que alguien te haya hecho sentir culpable. Tal vez le dijiste a tu pareja que estabas cansado, pero te llamaron del trabajo y no puedes ir a esa elaborada noche de aniversario que los dos habían planeado durante semanas. Tienes un trabajo en el que eres crucial, y no pueden sustituirte fácilmente, y sientes que no tienes más remedio que ir. Tu pareja, en lugar de mostrarse comprensiva con el apuro, te mira y suspira con tristeza, diciendo: "Sabes, tenía muchas ganas de que llegara nuestra cita. Ya está pagada y no es reembolsable, y no puedo creer que tengas que trabajar en nuestro aniversario cuando lo pediste hace dos meses". Tu pareja vuelve a suspirar y empieza a quitarse los zapatos y el abrigo lenta y tristemente. Te sientes increíblemente culpable mientras sales por la puerta, pero no tienes otra opción.

Sólo fuiste víctima de un intento de culpabilizarte para que te negaras a ir a trabajar ese día.
La manipulación del sentimiento de culpa es una forma de manipulación muy utilizada, especialmente cuando la gente quiere hacer que otra persona se sienta mal. Dirán cosas que lleven a la otra persona a sentirse culpable por tener que negarse a hacer algo, sin importar lo razonable que haya sido esa negativa, en un intento de forzar la mano de la otra persona. Esto es más o menos lo que busca la manipulación: está diseñada para hacer que la otra persona se sienta culpable y con menos control de la situación. Dado que la culpa es un factor motivador para la mayoría de las personas, ese sentimiento de culpa es como una llamada a la acción, una advertencia de que no estás cumpliendo con tus obligaciones, y eso puede ser suficiente para que el manipulador consiga la ventaja.

La manipulación se limita a infundir sentimientos de culpa; de hecho, hay otras formas comunes y mucho más insidiosas de manipular a los demás para conseguir lo que se quiere. Puedes controlar literalmente las mentes si sabes cómo hacerlo y consigues la compenetración adecuada. Puedes

provocar que las personas hagan cosas que nunca pensaste que estarían dispuestas a hacer. Puedes influir eficazmente en las personas para que hagan casi cualquier cosa si sabes lo que estás haciendo.

Las formas de influencia diseñadas para forzar a las personas a obedecer sin que sean realmente conscientes de lo que está ocurriendo se conocen como manipulación encubierta, y son las armas favoritas de aquellos que practican lo que comúnmente se conoce como psicología oscura: son personas como narcisistas, psicópatas y sádicos que no se preocupan por los que les rodean. Este libro está diseñado para proporcionarle una guía sobre la influencia y la manipulación, como se ve comúnmente en la psicología oscura, así como la forma de utilizar estas herramientas con el fin de manejar las herramientas de la psicología oscura por razones benévolas o beneficiosas en lugar de simplemente ejercer el poder y coaccionar a la gente a la obediencia.

En este libro, recibirá una guía para reconocer qué es la manipulación, por qué se produce y cómo. Aprenderá sobre la persuasión, una forma secundaria de influencia que se centra más en convencer a la otra persona para que obedezca que en forzar su mano. Se le introducirá en el procesamiento neurolingüístico, otro proceso que suelen esgrimir quienes practican la psicología oscura y, por último, abordará cómo mejorar sus habilidades de comunicación y PNL de manera que le permitan vivir una vida exitosa y feliz.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para que contenga la mayor cantidad de información útil posible.

Capítulo 1: ¿Qué es la Manipulación?

Si pudieras obligar a la gente a obedecerte, ¿lo harías? Si pudieras obligar a otra persona, aunque supieras que no quiere hacer lo que le pides, ¿estarías dispuesto a hacerlo? Tal vez necesites realmente un préstamo de 5.000 dólares para el pago inicial de un coche, pero tus padres no están dispuestos a dártelo. Tal vez realmente quieres pedir prestada la nueva moto de tu amigo para experimentar con ella, pero ellos se muestran reacios porque no tienes carnet. ¿Qué posibilidades tienes de avanzar? ¿Y si tu amiga tiene una relación con alguien que la maltrata o que simplemente no le conviene? ¿Harías todo lo posible para convencerla de que termine la relación?

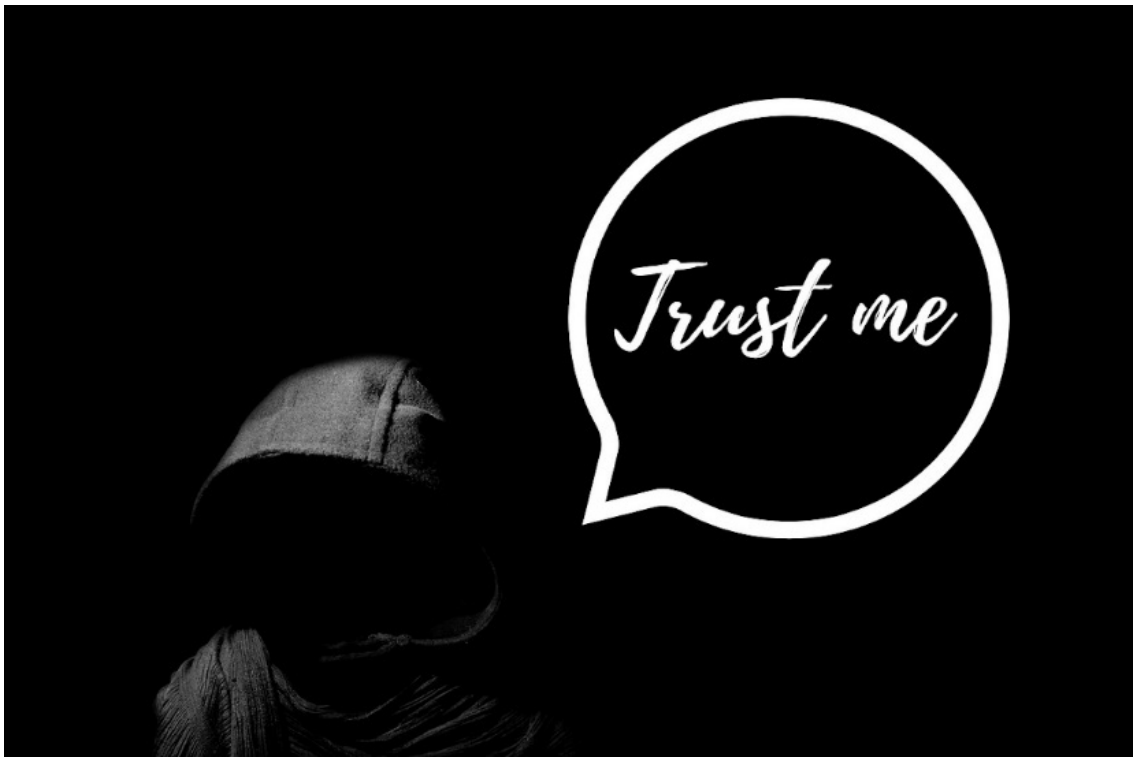
Todo eso y más es posible con el poder de la manipulación. Cuando eres capaz de manipular a la gente, estás consiguiendo influir en la mente de la otra persona. Eres capaz de averiguar la mejor manera de controlar a la otra persona y asegurarte de que puedes, de hecho, tomar el control de una vez por todas. Puedes utilizar tu comprensión de la mente de la otra persona para conseguir que haga casi cualquier cosa. Si juegas bien tus cartas, puedes acceder de forma encubierta a la mente de otra persona, instalar todos los hilos adecuados y jugar con la otra persona como si fuera una marioneta.

Esta habilidad puede ser increíblemente útil para ti si sabes lo que estás haciendo. Puedes averiguar cuál es la mejor manera de tomar el control de la mente de otra persona. Puedes convencerlos de que cumplan tus órdenes, ya sea en tu propio beneficio o en el de ellos. Este capítulo le presentará el concepto de manipulación. Aprenderás cómo funciona la manipulación como concepto. Por último, se le proporcionarán varios ejemplos de tipos de manipulación que puede encontrar en su vida diaria.

Manipulación

Por definición, la manipulación es una forma de influencia social diseñada para cambiar los comportamientos o las percepciones de otras personas a través de métodos que son engañosos de alguna manera. Normalmente, el propósito es permitir al manipulador conseguir lo que quiere, aunque sea a

costa de su objetivo. En efecto, se trata de encontrar una forma de explotar coercitivamente y en secreto a otra persona para que haga lo que uno quiere o necesita que haga.



Cuando manipulas a otra persona, tienes tu propio motivo oculto que estás impulsando. Quieres asegurarte de que se produzca el resultado que deseas, independientemente de que te afecte a ti o a tu hijo. Por ejemplo, decirle a tu hijo que debe decir la verdad o vas a morir sería una forma de manipulación emocional. Estás dando una importancia excesiva a la consecuencia que nunca se produciría para coaccionar a tu hijo a que te diga algo. Puede que estés intentando que diga la verdad, pero también lo estás haciendo de una manera que es emocionalmente dañina para el niño.

A veces, la manipulación es un poco más difícil de detectar: puede consistir en encontrar formas de utilizar las inseguridades contra la víctima sin que se den cuenta. Sin embargo, lo que sí es cierto es que la manipulación está diseñada para anular el derecho inherente al libre albedrío de todos. Esto no es algo de lo que haya que enorgullecerse ni aceptar: si eres el receptor de la manipulación, deberías intentar proteger ese libre albedrío tanto como

puedas. Si tú eres el manipulador, quizá debas reconsiderar tus motivos y tácticas.

Ten en cuenta, mientras lees el resto de este capítulo, que este libro no aprueba el uso activo y excesivo de la manipulación. Controlar a las personas se considera típicamente bastante solapado y cruel, y no debería ocurrir con regularidad, o en absoluto si se puede evitar. Puede ser valioso entender el arte de la manipulación para comprender cómo funciona la mente, o cómo atacarán los manipuladores, pero en última instancia, no se recomienda el uso de la verdadera manipulación.

El Proceso de Manipulación

Las personas tienden a creer que la manipulación es eficaz por diferentes razones. Tienen ideas diferentes sobre lo que hace que la manipulación sea eficaz. En particular, hay tres criterios que implican al manipulador y que deben cumplirse para que la manipulación tenga éxito. En última instancia, es el manipulador el principal responsable de la manipulación y de determinar si funcionará, aunque hay ciertos rasgos de personalidad que tienden a ser especialmente vulnerables a los intentos de manipulación. Los tres criterios que deben cumplirse para garantizar el éxito de la manipulación son:

- El manipulador debe ocultar las verdaderas intenciones
- El manipulador debe conocer las vulnerabilidades más viables de la víctima
- El manipulador debe ser lo suficientemente despiadado para seguir

Hay que tener en cuenta que la presencia de estos tres criterios no garantiza que la manipulación vaya a funcionar siempre. Sin embargo, deben estar presentes para que funcione.

Ocultar las verdaderas intenciones

Si alguien se acercara a ti y te dijera: "Te voy a obligar a invitarme a cenar", es probable que te negaras rotundamente. Las personas tienden a ser contrarias: se inclinarán por hacer exactamente lo contrario de lo que otra persona afirma que haga, simplemente porque *quieren* tener su libre albedrío. Por eso, la manipulación sólo funciona realmente bien cuando se ocultan las verdaderas intenciones. De esta manera, la víctima no es consciente de la manipulación que está teniendo lugar y es más probable que caiga en ella. Estará desprevenida y, por lo tanto, será más susceptible que si ya estuviera en guardia y pendiente de cualquier intento de forzar sus manos.

Comprender las vulnerabilidades

En última instancia, la única forma de llegar a alguien es conociendo sus puntos débiles. Aprovechando los puntos débiles de la otra parte, puedes averiguar exactamente cómo presentar lo que quieres para asegurarte de que te lo den. Por ejemplo, si sabe que está tratando con una persona que le gusta complacer a la gente, puede mencionar que tiene una necesidad muy importante que quiere averiguar cómo satisfacer y expresarlo de la manera adecuada para que la otra persona le pregunte si puede ayudar. Este es un ejemplo de vulnerabilidad. Otros pueden ser:

- Necesitan una aprobación externa
- Miedo a las emociones negativas
- Falta de asertividad
- Lucha por conocer su verdadero yo
- Lucha contra la autosuficiencia
- Sentirse fuera de control
- Ser ingenuo
- Falta de confianza en sí mismo
- Ser demasiado concienzudo

Por supuesto, también hay otras vulnerabilidades, y puedes empezar a detectar otras más personales si sabes lo que estás haciendo. Tu trabajo a la

hora de manipular a los demás será averiguar esas vulnerabilidades y utilizarlas.

Imprudencia

En última instancia, la manipulación suele ser perjudicial para, al menos, una de las partes que está siendo víctima. En la mayoría de los casos, la persona manipulada puede perder algo, y la mayoría de las personas se sienten culpables ante la idea de hacer perder a otra persona algo personal. Por esta razón, el manipulador exitoso no debe preocuparse por la otra persona lo suficiente como para poder eludir la culpa que supondría hacerle daño. Para muchas personas, simplemente son demasiado empáticas para desentenderse completamente de los demás. Para otros, sin embargo, resulta fácil ignorar cualquier sentimiento de culpa por haber utilizado a la otra parte. Siguen adelante con sus vidas después de conseguir lo que quieren sin pestañear.

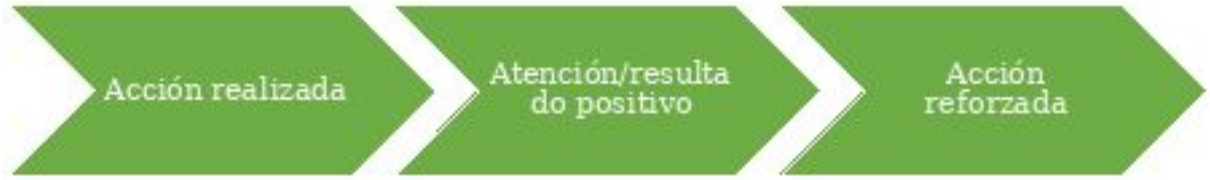
Tácticas de Manipulación

Normalmente, los manipuladores ejercen algún tipo de control sobre sus objetivos. Tienen que hacerlo para salirse realmente con la suya. Sin embargo, no hay dos manipuladores iguales. Algunos pueden favorecer el refuerzo positivo, mientras que otros prefieren castigar. Sea cual sea el método, no se puede negar que la manipulación puede ser agotadora, insana y, a veces, completamente peligrosa.

En esta sección, identificaremos las cinco tácticas distintas que los manipuladores suelen utilizar. Tenga en cuenta que estas tácticas están separadas de las técnicas que se discutirán en breve. Las tácticas son una especie de categorías de diferentes formas de manipulación, son la forma más simplificada de clasificar las técnicas que se presentarán, y utilizan algún tipo de tendencia o proceso psicológico para controlar a la otra persona.

Refuerzo positivo

En lugar de considerar lo positivo como algo bueno, piensa en lo positivo como si te proporcionaran o dieran algo. Cuando se te da un refuerzo positivo para animarte a hacer algo, se te presenta algún tipo de motivador. Recibirás algo como resultado directo de tu elección en la acción o para conseguir que hagas algo.



Por ejemplo, una forma de refuerzo positivo es recibir un elogio o una recompensa por completar una tarea como se esperaba. En particular, durante la manipulación, se le puede ofrecer un elogio si hace lo correcto sin que se le pida o se le anime a hacerlo. En definitiva, su objetivo es animar. Otras formas de refuerzo positivo son:

- Alabanza
- Reconocimiento público
- Expresiones faciales
- Aprobación
- Amor o afecto
- Regalos

Refuerzo negativo

El refuerzo negativo, por otro lado, implica el uso de situaciones negativas con la eliminación de esa situación negativa como recompensa. Cuando se le proporciona un refuerzo negativo, se le dice efectivamente que si hace algo, una situación negativa será remediada de alguna manera. Esto utiliza la situación negativa y el deseo de ser rescatado de esa negatividad como la motivación para empujarte hacia una determinada acción.

Por ejemplo, imagine que está en un aprieto: puede darse cuenta de que le faltan 1.000 dólares para pagar sus facturas en tres días y entrar en pánico. Un manipulador puede decir que le dará esos 1.000 dólares y, por lo tanto, le ahorrará la incómoda y aterradora posibilidad de perder su casa. Otro ejemplo podría consistir en decirle a un niño que no tendrá que lavar los platos si en su lugar hace lo que usted quiera.

Refuerzo intermitente

El refuerzo intermitente se refiere a proporcionar un refuerzo positivo sólo a veces. Hacerlo provoca dudas, miedo y el deseo de seguir intentando pescar esa aprobación o refuerzo positivo que se desea. La ausencia de lo que se ofrece de forma intermitente puede hacer que las personas se esfuercen más por conseguirlo.

Tal vez la forma más fácil de entender el refuerzo intermitente sea fijarse en los juegos de azar. En el juego, de vez en cuando se puede ganar, pero la mayor parte del tiempo se pierde. El hecho de ganar ocasionalmente y el saber que se tiene la oportunidad de ganar son suficientes para que la gente siga invirtiendo dinero en el juego, aunque probablemente esté perdiendo más dinero del que ha ganado.

Esta forma de refuerzo puede ser la más efectiva, ya que hace que el individuo se vuelva adicto a la persecución del éxito o la satisfacción. Piensa en una relación abusiva por un momento: la víctima a menudo se vuelve adicta al refuerzo intermitente del período de luna de miel dentro del ciclo de abuso, y eso es suficiente para mantener al individuo atrapado.

Castigo

Cuando se habla de castigo, se piensa en la inclusión repentina de algo negativo como respuesta a un fracaso o a una negativa que pretende ser desagradable para animar a la otra persona a actuar como se espera. Esto

hace que la otra parte ceda, a menudo, porque la otra parte que recibe el castigo tiene miedo o está herida, ya sea física o emocionalmente, y quiere evitar ese mismo resultado en primer lugar.

Piensa en las multas que te ponen: el dinero que pagas es, en parte, administrativo para sufragar el coste del policía que ha puesto la multa y del juez que la preside. Sin embargo, la mayor parte de esa multa está diseñada para castigarte. Estás perdiendo una cantidad de dinero porque has cometido algún tipo de delito.

Algunos ejemplos de castigos son:

- Gritando
- Dañar (físicamente, es decir, azotar)
- Haciendo de víctima
- El tratamiento silencioso
- Molesto
- Chantaje

Aprendizaje traumático de una sola prueba

Por último, el aprendizaje traumático se refiere al uso del abuso o el trauma en casos muy específicos para entrenar a la otra parte a sentir que debe ceder para evitar desencadenar dicho abuso en el futuro. En efecto, se consigue la obediencia directa aterrorizando a la otra parte para que obedezca en primer lugar. Este es uno de los tipos de manipulación más dañinos que reciben las personas.

Por ejemplo, puedes encontrarte con que has vuelto a casa por la familia para las vacaciones, y tu pareja ha venido en coche un poco más tarde -no es gran cosa, a veces las familias conducen por separado-. Sin embargo, tu pareja se enfurece porque te has ido en lugar de quedarte en casa, donde habrías estado presente con él. A continuación, te grita que nunca estás en casa ni presente para él y se pone furioso. El mensaje que intenta enviar es que no vale la pena molestarle. Algunas formas de esto incluyen:

- Abuso de cualquier tipo
- Establecer el dominio
- Permitir que las emociones se descontrolen

Técnicas de Manipulación

La manipulación se presenta de varias formas más allá de esas cinco tácticas diferentes. Algunas personas pueden dar luz de gas, mientras que otras bombardean y desvalorizan. Otros pueden optar por profundizar en el control mental. Hay varias técnicas de manipulación diferentes que se pueden utilizar en diversas situaciones, lo que significa que siempre tienes muchas opciones. Lo que puede funcionar en una situación no está necesariamente garantizado que funcione en otra, y la mayoría de las veces, los manipuladores tendrán varias técnicas diferentes en su bolsillo trasero para sacarlas cuando sea necesario.
Entender cada una de estas diferentes formas de manipulación significa que puedes estar preparado. Cuando estás preparado, te vuelves menos susceptible a esa forma de manipulación. Podrá protegerse eficazmente porque conoce los patrones y puede reconocerlos cuando se producen, lo que le permitirá evitar ceder. Esta sección proporcionará una explicación de los ocho métodos comunes que se utilizan.

Bombardeo de amor y devaluación

Esta forma de manipulación es particularmente común en las relaciones con narcisistas. El manipulador colmará a la otra persona de amor y regalos para esencialmente hacerla adicta a ellos. Entonces, cuando el manipulador quiere algo que no se está dando, ese amor será revocado de repente, a menudo con el daño intencional o derribando al individuo algunas clavijas. Pueden dejar de responder o decirle a la víctima que ya no le importa la otra persona. La idea es hacer que la víctima desee de nuevo esa etapa de bombardeo de amor para que se esfuerce más por conseguirlo. Suele ocurrir en un ciclo.

Esta es la forma por excelencia del refuerzo intermitente.

Luz de gas

En la “luz de gas”, el manipulador trata de hacer que la otra parte se sienta totalmente incompetente y dude de si puede o no identificar con precisión lo que ocurre a su alrededor. El objetivo es que se sientan inestables y que sus percepciones de la realidad sean incorrectas. Por ejemplo, pueden decirle a la víctima que la percepción de la víctima nunca ocurrió, o que la víctima está haciendo que las cosas sean mucho peores de lo que realmente fueron. El que hace “luz de gas” negará y rechazará los pensamientos y opiniones de forma tan convincente que la víctima confiará en él y, con el tiempo, el manipulador mantendrá el control total.

El tratamiento silencioso

Esta es una forma común de castigo en situaciones de abuso. Durante el tratamiento silencioso, la persona que está siendo ignorada será borrada por completo -el individuo no reconocerá su presencia o que ha dicho o hecho algo. Si la persona que está siendo ignorada dice algo, la persona que está ignorando la mirará fijamente. El propósito de esto es hacer que la otra persona sienta el desagrado que siente el manipulador. También puede

llevar a que el individuo manipulado esté tan desesperado por volver a ser como antes que cumpla con cualquier petición que se le haga.

Culpabilización

La táctica del viaje de la culpa está diseñada para hacer que la persona que está siendo manipulada se sienta culpable, simplemente porque la culpa es una emoción motivadora, y el sentimiento de culpa es uno de los que impulsa a la gente a hacer todo lo posible para aliviarlo. Si eres capaz de hacer que alguien se sienta culpable, le haces sentir que la única manera de escapar de esa culpa es haciendo lo que le has pedido que haga. Por ejemplo, tu hermano puede decirte que no puede permitirse mantener su casa si no le prestas el dinero y que, si te niegas, será culpa tuya si les quitan los hijos o si tu hermano pierde la custodia.

Haciendo de víctima

A menudo, el manipulador dará la vuelta a las cosas, de modo que reflejen que el manipulador es en realidad la víctima de las circunstancias y no el agresor de la situación. Por ejemplo, si un manipulador se ve envuelto en una discusión con otra persona, puede decir a todos los demás que él fue la víctima de alguna manera o forma para ganar simpatía. Tergiversarán la verdad para asegurarse de que se les cree no responsables de lo que haya sucedido.

El chivo expiatorio

En el chivo expiatorio, se hace recaer sobre otra persona la responsabilidad de una situación. Pueden hacer recaer todas sus culpas sobre el chivo expiatorio, sobre todo cuando se trata de un niño, pero también pueden simplemente negarse a dar la misma consideración al chivo expiatorio. Esta es otra forma de refuerzo intermitente.

Control mental

Otro método común de manipulación es el control mental. Cuando se controla la mente de otra persona, se la está influyendo para que haga algo

que no quiere hacer, aunque no sea necesariamente lo que querría hacer. Sin embargo, este es un método que toma mucho tiempo, ya que el que está haciendo el control tiene que llegar primero a una posición de confianza con la persona, luego trabajar lentamente hasta la situación y luego tomarla cuando sea el momento adecuado.

Intimidación encubierta

Esto se refiere al tipo de intimidación en la que no se sabe muy bien por qué se siente miedo, pero no se puede evitar. Simplemente sientes que algo va a salir mal o que hay algún tipo de problema al que te enfrentarás si no te empeñas en hacer primero lo que se espera de ti. En el caso de la intimidación encubierta, no se puede precisar con exactitud, pero se sabe que hay algo que le inquieta.

Capítulo 2: Cuándo y por qué Utilizar la Manipulación

Ahora bien, ¿tienes curiosidad por saber por qué la gente decide utilizar este tipo de manipulación? ¿Por qué alguien necesita ese nivel de control sobre las acciones o los sentimientos de otra persona? ¿Quién utilizaría estas formas de manipulación? ¿Quién es realmente lo suficientemente despiadado como para seguir adelante sin culpa ni arrepentimiento? Todas estas son preguntas fantásticas, y este capítulo trata de responder al mayor número posible de ellas. Cuando se responda a estas preguntas, el retrato del manipulador será mucho más claro.

¿Quién Manipula?

Los manipuladores se presentan de varias formas. Algunos son más jóvenes y simplemente no han aprendido a interactuar con el mundo. Otros simplemente son manipuladores por naturaleza: utilizan intencionadamente sus habilidades para conseguir lo que quieren sin tener en cuenta cómo perjudica a otras personas. En última instancia, sin embargo, los manipuladores tienden a tener varios rasgos en común. Esta sección abordará varios rasgos y tendencias que pueden ayudarte a identificar a un manipulador en el proceso de manipulación.

Siempre son las víctimas

No importa lo que haya sucedido: el manipulador siempre será la víctima o no tendrá la culpa de alguna manera. El manipulador podría sacar una pistola y dispararte, y racionalizaría que no tuvo elección e insistiría en que él fue la víctima mientras sostiene la pistola humeante en su mano. Este es un rasgo común de los manipuladores, ya que los hace merecedores de simpatía, lo que les da ventaja en muchas situaciones diferentes. Intentarán averiguar cómo poner a todos tus amigos y familiares de su lado y te culparán de todo. Lo peor es que, como son tan hábiles para hacer exactamente esto, a menudo pueden convencer a otras personas para que caigan en la trampa.

Regularmente distorsionan la verdad

El manipulador siempre tergiversará la realidad. El manipulador, experto en tejer redes de mentiras, siempre tendrá una forma de reescribir la historia, cambiar una situación o hacerla de otro modo, para que su relato sea el correcto. Un ejemplo de ello es hacerse la víctima. Otras veces, simplemente pueden inventar mentiras porque las mentiras les convienen, como decir que están luchando por llegar al trabajo porque hubo un accidente de coche y que llegarán pronto, o afirmar que no pueden salir a la calle para llegar a su coche porque hay un oso sentado junto a él. Algunas mentiras pueden parecer increíblemente poco convincentes, pero insistirán con vehemencia en que está diciendo la verdad.

Son pasivo-agresivos

Los manipuladores tienden a ser pasivo-agresivos. Una parte de esto consiste en asegurarse de que sabes cuál es tu lugar alrededor del manipulador: lo utilizan para afirmar su dominio y ejercer encubiertamente su propia influencia y deseo sobre ti. Por ejemplo, utilizarán intencionadamente la pasivo-agresión para hacerte sentir mal, y luego se sentirán satisfechos de haber tenido el poder necesario para hacerte sentir mal en primer lugar.

Te presionarán

El manipulador está convencido de que siempre tiene la razón pase lo que pase, y con eso en mente, no dudará en presionarte para conseguir lo que quiera de ti en cada momento. Sabe que su manera es la correcta, y forzará el punto hasta que estés de acuerdo.

No trabajarán para resolver un problema

Si descubre que hay un problema con el manipulador, buena suerte: no trabajará para llegar a algún tipo de solución. En su lugar, seguirán como si no pasara nada, o al menos, como si no les pasara nada. No podrían

preocuparse más por sus propios problemas, siempre y cuando no sean los del manipulador.

Siempre mantendrán la ventaja

El manipulador tiene una extraña manera de mantener siempre el control en casi cualquier situación. A menudo encontrará la manera de asegurarse de que puede encontrar una forma de seguir mandando. Siempre elegirán el restaurante al que vas, o siempre te invitarán a salir de tu zona de confort y a entrar en la suya, todo ello hecho intencionadamente para mantener el poder y el control sobre la situación. Cuando hacen esto, garantizan efectivamente que son capaces de mantenerse al mando el tiempo suficiente para mantenerte desequilibrado y asegurarse de que siempre tienen la ventaja.

Siempre tendrán excusas

Cuando cometen un error, los manipuladores suelen tener algún tipo de excusa. Hubo un accidente de coche en el camino, o simplemente les despidieron sin ninguna razón. No importa cuál sea el problema; habrá algún tipo de excusa que surgirá para quitarle la culpa al manipulador y echársela a otro.

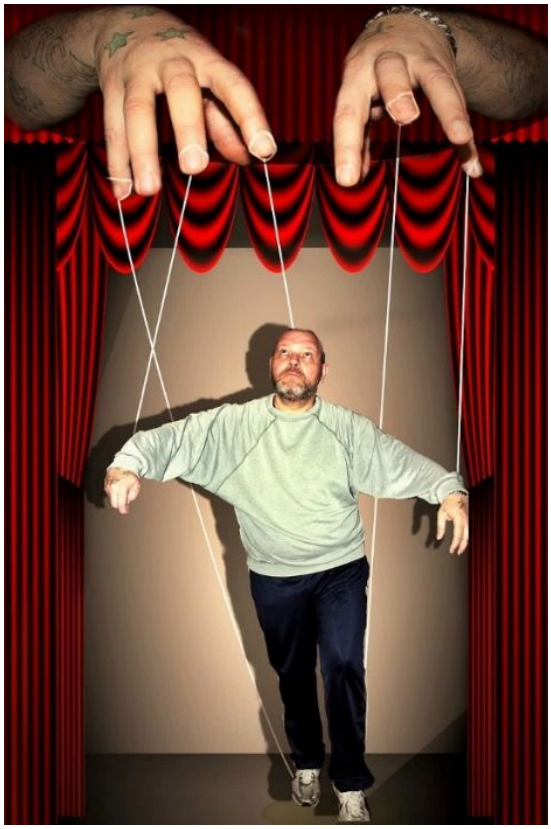
Te harán sentir poco seguro de ti mismo

Algo en el manipulador siempre te hará sentir incompetente e incapaz de hacer algo bien. Esto significa que constantemente sentirás que tú eres el problema en lugar de ver que todo el problema puede haber estado descansando firmemente en el manipulador todo el tiempo.

¿Por qué Manipular?

Los manipuladores tienen todo tipo de razones para manipular a los demás, y algunos simplemente no tienen ninguna razón. Cuando empieces a entender la motivación que hay detrás de estos impulsos, estarás más inclinado a comprender las técnicas que suelen utilizar los manipuladores de todo el mundo. Esto significa entonces que serás capaz de averiguar

cómo contraatacar. Puedes defenderte a ti mismo y a los demás basándote en el conocimiento que tienes. Saber por qué la gente manipula a los demás puede ser una habilidad fundamental que debes desarrollar si quieres tener éxito en el mundo que te rodea.



Quieren avanzar en la vida

Cuando sientes que necesitas avanzar de alguna manera, ya sea por necesitar el dinero para conseguir lo que querías o necesitabas, la manipulación es una forma de conseguirlo. Cuando manipulas a alguien, por lo general lo estás utilizando como una especie de trampolín para ti mismo con el fin de asegurarte de que puedes, de hecho, soportar futuras luchas mientras también avanzas en la agenda que tienes. Normalmente, ésta es la más egoísta de las razones de esta lista: estos manipuladores lo hacen simplemente porque pueden.

Necesitan poder y superioridad

Al igual que la última razón para la manipulación, a menudo los manipuladores necesitan sentir que tienen el poder. Simplemente, sólo están seguros de sí mismos mientras estén en una posición de poder sobre otras personas. Si sienten que su superioridad va a ser cuestionada de alguna manera, se sentirán inseguros. Sentirán que la única manera de sentirse cómodos es si ejercen e imponen su propia superioridad, que se dan a sí mismos a través de la manipulación de los que les rodean.

Necesitan control

Cuando las personas son particularmente controladoras, pueden encontrar que la manipulación es una de las formas más fáciles de obtener los resultados deseados. Cuando eres capaz de manipular a otra persona para que haga lo que tiene que hacer, puedes asegurarte de mantener el control en casi cualquier situación. Puede que tengas que encontrar una forma de animar a la otra persona de forma encubierta para que haga lo que tú quieres, pero en cuanto lo consigas, podrás mantener el control de forma efectiva, incluso si la otra persona no se da cuenta de que tú tienes el control de la situación en cuestión. La necesidad de tener el control puede ser especialmente motivadora para las personas cuando deciden manipular.

Necesitan manipular para mejorar su propia autoestima

Algunas personas, como los narcisistas, tienden a sentir que sólo están a gusto consigo mismos cuando otras personas les prodigan atención o admiración. Estas personas tienden a recurrir a la manipulación para conseguir esa atención, especialmente si no son especialmente destacadas o merecedoras de atención en primer lugar. Al manipular a otras personas para que les presten la ansiada atención, son capaces de sentirse mejor consigo mismos.

Están aburridos

Algunas personas simplemente disfrutan viendo cómo arde el mundo y se empeñan en manipular a otras personas simplemente para entretenerse. Lo tratan como un juego o un reto, probando intencionadamente los límites para ver hasta dónde pueden llegar sin ninguna razón o motivación real,

más allá de aburrirse para guiarse. Estos pueden ser algunos de los manipuladores más peligrosos, ya que no tienen ningún objetivo real en mente: simplemente quieren causar estragos y pasar un rato jugando con otras personas a pesar de no obtener nada más que su propia satisfacción a cambio.

Tienen una agenda oculta

La mayoría de las veces, el manipulador tiene algún tipo de razón para manipular a los que le rodean. Esto suele ocultarse al objetivo, pero puede descubrirse con suficiente tiempo e información. Piensa que algunas personas buscan intencionadamente a personas vulnerables con motivos ocultos. Puede que se casen para conseguir dinero, o que se ofrezcan intencionadamente como cuidadores de un familiar anciano para robarle dinero. No importa cuál sea la agenda oculta, el manipulador tiene una buena razón para tratar de mantenerla oculta.

No se identifican adecuadamente con las emociones de los demás

A veces, la manipulación es involuntaria y un efecto secundario de la simple incapacidad de identificarse con otras personas. Efectivamente, carecen de empatía, y esa falta de empatía es suficiente para que no puedan identificar fácilmente cuando han hecho algo que es manipulador, ni reconocer automáticamente cuando lo que han hecho es problemático. Son personas que simplemente no entienden las normas sociales por una u otra razón. Pueden tener un trastorno de la personalidad o de la salud mental.

Cuando se Produce la Manipulación

Nadie quiere estar en el extremo receptor de la manipulación, y sin embargo parece estar a nuestro alrededor. El mundo está literalmente rodeado de diferentes personas y de sus intentos de manipular. Se puede ver en la televisión y en los medios de comunicación. Se puede ver en la religión y en la política. Ocurre en todo tipo de relaciones cuando se vuelven malsanas. No hay una forma real de evitar la manipulación, y eso en sí mismo puede ser increíblemente descorazonador.

Sin embargo, dado que la manipulación *está* en todas partes, es prudente entender cómo es en una amplia variedad de situaciones y casos. Usted quiere ser capaz de notar cuando está sucediendo y averiguar la mejor manera de luchar contra ella para asegurarse de que realmente es capaz de protegerse a sí mismo. Cuando eres capaz de protegerte de la manipulación, puedes garantizar que, como mínimo, no estás siendo utilizado regularmente por otras personas simplemente porque te niegas a permitir que te utilicen.

En esta sección, echaremos un vistazo a la manipulación en varias relaciones y contextos diferentes para tener una breve visión general de lo que se puede esperar y por qué ocurre.

En las relaciones

Esto se refiere especialmente a las relaciones románticas. Las relaciones románticas parecen atraer la manipulación con frecuencia, especialmente si uno de los miembros de la pareja es el menos conflictivo y tiene miedo de defenderse. Cuando esto ocurre, es posible que te encuentres con un gran dilema: tienes que averiguar cuál es la mejor manera de dejar una relación romántica plagada de manipulación, lo que puede ser difícil si el manipulador ha hecho bien su trabajo.
En particular, cuando usted está en una relación y corre el riesgo de ser manipulado, se dará cuenta de que es probable que la otra parte avasalle completamente la relación. Es posible que la otra parte intente que te muevas más rápido de lo que normalmente te sientes cómodo, insistiendo en que pases al siguiente nivel de la relación en un romance relámpago. Si la persona parece demasiado buena para ser verdad en una situación así, normalmente se puede suponer que, en primer lugar, estaba llena de manipulación y debería evitarse si es posible.

En las amistades

Los amigos manipuladores pueden tratar de ponerse en tu lado bueno lo antes posible, pero pronto caerán en el hábito de necesitarte siempre pero nunca estar disponibles cuando los necesitas. Al principio, supondrás que se trata de una coincidencia, pero con el tiempo te darás cuenta de que en

realidad se trata de un patrón, lo que te dejará atascado para decidir si quieres dejar la amistad por completo o si prefieres, en cambio, aguantar la falta de apoyo del manipulador y disfrutar de lo que puedas.

En las iglesias

Las iglesias también suelen manipular a las personas, intentando forzarlas a situaciones y acciones que no necesariamente desean. En particular, verás comúnmente amenazas de condenación y castigo si no viven según una vida muy específica, y eso es un ejemplo perfecto de manipulación. Utilizan su autoridad para forzarte y hacerte sentir que no tienes más remedio que obedecer. Cuentan con ello: asumen que seguirás donando, sirviendo y asistiendo porque te amenazan si no lo haces. Aunque mucha gente no lo vea como una amenaza, que te digan que puedes ser excomulgado o que serás condenado por la eternidad son dos formas de asustar a alguien para que se comporte de una manera determinada.

En política

Los políticos intentan con frecuencia manipularse unos a otros durante los debates e intentarán manipular a la gente durante los discursos. Se puede ver en la forma en que se sostienen y en cómo interactúan entre sí que están entrenados y guionizados sobre lo que deben hacer, e incluso la forma en que se paran ha sido guionizada para evitar cualquiera de los típicos signos de incomodidad, como cruzar los brazos. En su lugar, para ser vistos como más poderosos, pueden juguetear con un reloj o una pieza de joyería para tratar de ocultar su reacción visceral para mostrar signos de angustia.

En los cultos

Las sectas suelen utilizar técnicas de lavado de cerebro en las que pueden derribar personalidades enteras para instalar las suyas propias, más obedientes, en otras personas. Pueden recibir a la gente con los brazos abiertos, haciéndoles sentir que son bienvenidos y que serán felices, pero con el tiempo, la manipulación y el lavado de cerebro aumentarán. Finalmente, las personas quedan como cáscaras de sí mismas, obligadas a

obedecer y hacer lo que se les diga si quieren evitar el castigo. Se puede ver esto en los cultos extremos en particular, y los cultos pueden ser tan efectivos que los líderes pueden literalmente ordenar a sus seguidores que se maten a sí mismos o a otros, y lo harán, como en el culto de Jamestown, en el que todos bebieron una bebida con sabor a veneno como suicidio en masa.

En puestos de venta

A veces, las personas que ocupan puestos de ventas tienen que ser astutas con la forma en que deciden presentarse para garantizar que pueden, de hecho, cerrar una venta. Pueden optar por utilizar ciertas apelaciones a la autoridad o a la emoción en un intento de convencerle, o pueden tratar de asustarle para que se someta en otros casos. Sin embargo, sea cual sea la situación, es habitual ver a los vendedores intentar todo tipo de influencias para que usted compre algo. Incluso algo tan sencillo como preguntarte un par de veces que sí puede ser una forma de manipulación extraída de la programación neurolingüística, dependiendo de si la otra parte está preparada con las técnicas. En particular, gran parte de la influencia que verás en los entornos de ventas tiende a ser persuasión o PNL.

En los tribunales

En los tribunales, cuando los abogados se enfrentan a menudo para averiguar la verdad, es posible que se produzcan manipulaciones. Especialmente si los abogados están especialmente ansiosos por probar sus propias posiciones, puede que te encuentres con problemas en los que ambas partes empiecen a lanzarse intentos de manipulación. Puede que formulen sus preguntas de una manera cargada para intentar que la otra parte caiga en la trampa. Pueden intentar inculpar a la otra parte o presionarla para que confiese. En última instancia, aunque se supone que la sala del tribunal es particularmente imparcial, a menudo se pueden ver intentos de manipulación para controlar al otro.

En las negociaciones

Los intentos de negociación son otra área en la que se pueden ver intentos de manipular o influir en el otro. Ambas partes tienen un cierto deseo, y es probable que intenten salirse con la suya en algún grado. Por supuesto, las negociaciones también conllevan un compromiso, por lo que habrá que hacer algunas concesiones, pero el responsable de esas concesiones puede cambiar en función de los resultados de la negociación.

Capítulo 3: El Poder de la Persuasión

¿Alguna vez has intentado decidir qué hacer para cenar una noche y tu pareja o tu hijo se te han acercado con un argumento completo sobre por qué deberías ir a cenar a tu restaurante de sushi favorito? Tal vez el argumento esté muy bien expuesto para usted. Tu hijo señala que no tendrías que cocinar ni limpiar, lo que significa que tendrías más tiempo para pasar con tu familia, algo que escasea desesperadamente estos días. Su hijo señala que a todo el mundo le gusta el sushi, así que no puede equivocarse al ir al restaurante y que toda la familia encontrará algo que comer. Por último, tu hijo te dice que sabe que te apetece mucho ir a comer sushi porque siempre quieres ir a comer sushi.

Puede que te des cuenta de que tu hijo tiene razón -todo eso es cierto- y aceptes ir. En este caso, su hijo le acaba de convencer para que salga a cenar. Ahora bien, el argumento y el intento de persuasión pueden haber sido bastante simplificados, pero siguen contando como una forma de influencia. Usted no estaba pensando en salir a cenar hasta que su hijo le señaló todas las razones por las que debía hacerlo. Esto significa, pues, que tu hijo ha influido en tu elección.

Por supuesto, la mayoría de las veces, los intentos de persuasión tienden a ser un poco menos obvios. Pueden ser tan sencillos como redactar las cosas de forma que te lleven a tomar una decisión concreta. Puede ser señalar que la otra parte sabe más porque resulta ser un experto en lo que se está vendiendo. Sin embargo, sea cual sea la forma, lo que hace la persuasión que no hace la manipulación es que pone la cuestión a la vista de todos.

Un poco más aceptable que su forma hermana de influencia, la persuasión se centra más en el libre albedrío que en el intento encubierto de convencer a alguien para que ceda y sea controlado. En particular, es posible que te encuentres bien con la persuasión simplemente porque es más abierta que el intento encubierto de manipular. Sin embargo, son bastante similares, y en este capítulo se le presentará lo que es la persuasión.

¿Qué es la Persuasión?

La persuasión, al igual que la manipulación, es una forma de influencia social. Está diseñada para cambiar los pensamientos, los sentimientos o los comportamientos de otra persona por razones que se enumeran o se dictan para la otra persona en el intento de conseguir que ésta cambie. Esto significa que la otra persona es muy consciente del intento desde el principio. Al igual que su hijo le señaló que le gustaría ir a cenar sushi, cualquier otra forma de persuasión le va a decir lo que debería querer o hacer. Te animará a hacer algo en concreto en un intento de persuadirte, pero siempre podrás rechazarlo y seguir con tu elección inicial.

Normalmente, la persuasión es increíblemente poderosa. Estás creando un argumento de algún tipo para otra persona e intentas seguir con ese argumento. Quieres que los demás vean que tu argumento es válido y que tienes la idea correcta. Quieres averiguar cómo hacer precisamente eso sin que haya una forma clara y fácil de salir de ella. Todo esto significa que tienes que averiguar qué es lo que motivará a tu objetivo y luego averiguar cómo motivarlo.

Esto suele ocurrir de diferentes maneras, como en los principios de la persuasión o con la comprensión y el uso de la retórica. Sin embargo, lo que sí es cierto es que, al final del intento, deberías conseguir que alguien tenga al menos una idea de lo que quiere. O bien estarán de acuerdo con usted, o bien no estarán de acuerdo y seguirán adelante, y dependerá de usted averiguar cuál.

Persuasión vs. Manipulación

A primera vista, los dos parecen estar estrechamente relacionados: ambos son intentos de convencer o hacer que alguien haga algo. Sin embargo, es probable que usted persuada a alguien casi todos los días y, sin embargo, se proponga no manipular nunca a los demás. Es capaz de mantener la línea porque ambas cosas son completamente diferentes.

Sin embargo, hay que tener en cuenta las diferentes definiciones de los dos intentos de influencia. En la manipulación, se intenta cambiar por medios injustos para los propios fines egoístas. En cambio, en la persuasión se busca hacer que alguien haga algo.

Esto significa que, principalmente, la manipulación es desleal o secreta por defecto: busca utilizar y abusar de las personas para satisfacer al manipulador y lo que éste quiera. La persuasión, en cambio, es simplemente una forma en que las personas interactúan con quienes las rodean. Intentas persuadir a alguien para que te ayude porque sientes que puede ser un activo valioso y crees que también obtendrá algo de ello. Cuando intentas persuadir a alguien eres totalmente sincero, pero cuando manipulas no lo eres.

Por ejemplo, considere que, por alguna razón, necesita que le lleven al trabajo mañana. Te acercas a tu vecino y le dices: "Oye, me he dado cuenta de que a tu jardín le vendría bien un poco de cuidado, ¿quieres que te ayude hoy? Estoy libre todo el día". El vecino acepta, y los dos charlan alegremente mientras se ocupan de los trabajos del jardín. El vecino, al terminar todo, te pregunta si necesitas ayuda, ofreciéndote a cambio. Tú le respondes que, en realidad, necesitas que te lleven al trabajo y que lo agradecerías mucho.

Por otro lado, si hubieras querido manipular al vecino para que te llevara, habrías salido por la mañana como de costumbre y habrías intentado desesperadamente arrancar el coche mientras gemías en voz alta y golpeabas el volante antes de mirar tu reloj con exasperación. En este caso, no estás interactuando directamente con la otra persona: estás dejando claro que estás descontento, pero no te diriges a tu vecino.

Resulta que tu vecino ve tu situación y se ofrece a ayudarte, consiguiendo que te lleven sin que tengas que pedir ayuda. Eso es manipulación. Has hecho algo intencionadamente pensando en tu propio interés. No ayudaste a tu vecino, y simplemente te aprovechaste de su amabilidad cuando se ofreció a llevarte sin ninguna oferta de reciprocidad.

Como puedes ver, la manipulación frente a la persuasión puede ser un poco compleja de entender si no sabes lo que estás viendo, pero es importante. En efecto, cuando manipulas a otra persona, estás intentando que haga algo por ti sin que tengas que pedírselo abiertamente de ninguna manera.

Utilizar la Persuasión

Entre las dos, la persuasión se considera generalmente aceptable desde el punto de vista social y algo que no será problemático para usted si se encuentra en el extremo receptor de la misma. Es posible que no sientas que la persuasión es particularmente amenazante en la forma en que se considera típicamente la manipulación, simplemente porque cuando alguien intenta persuadirte, suele ser honesto contigo. Le dirá exactamente lo que quiere o necesita y normalmente le ofrecerá razones por las que debería ayudarle, que a veces pueden ser una negociación de servicios o simplemente apelar a la lógica o a cualquier otra cosa para demostrar que su ayuda no sería literalmente un inconveniente para usted, sino que le salvaría la vida.

Cuando se planea utilizar la persuasión contra otra persona, es probable que se necesite algún tipo de plan. En general, tendrá que saber exactamente lo que quiere y cómo tiene que llegar a ese resultado. Si quiere conseguir un trabajo, por ejemplo, puede darse cuenta de que los pasos para conseguirlo requerirán que solicite trabajos y trabaje en su currículum tanto como sea posible. Puede que vea que hay poco margen de error y que tendrá que intentar activamente encontrar ese trabajo.
Cuando hagas tu plan, puedes empezar a pensar a quién pedirás ayuda. ¿Conoce a alguien con algunos contactos? ¿Tienes algún amigo que trabaje en algún sitio con ofertas de empleo? ¿Tienes alguna habilidad que pueda conseguirte ese trabajo que realmente necesitas o quieres? Si puedes responder afirmativamente a cualquiera de estas preguntas, puedes

averiguar a quién quieres dirigir tu persuasión. Después de todo, siempre tiene que haber alguien en el extremo receptor cuando se intenta persuadir a alguien.

Después de identificar a quién va a persuadir, debe averiguar cómo desea persuadirlo. Ahora bien, esto será un poco más complicado de averiguar: hay docenas de maneras de intentar persuadir a alguien y, en última instancia, tendrá que elegir la que mejor funcione para usted. Cuando pueda identificar exactamente cómo desea persuadir a otra persona, podrá empezar a reunir el mejor conjunto de herramientas posible para hacerlo.

Ahora bien, no entraremos en las herramientas de persuasión hasta el próximo capítulo, así que manténgase firme en ese concepto particular. Sin embargo, reconozca que hay varias técnicas de persuasión que se pueden utilizar, siempre y cuando se empeñe en usarlas con eficacia. Con el plan en mente y las herramientas en mente, y reconociendo que no sólo estás persuadiendo para conseguir ayuda, tienes que averiguar qué estás dispuesto a ofrecer a cambio. ¿Por qué debería ayudarte la otra persona? ¿Hará algo a cambio? ¿Les beneficiará de alguna manera? Recuerda que la manipulación es la que se hace a sí misma. Cuando estás persuadiendo a alguien, todo el mundo debería ver al menos algún tipo de beneficio por ayudar o estar de acuerdo con lo que estás intentando persuadirle.

Por último, una vez averiguado el quién, el qué, el cómo y el por qué, ya puedes intentar utilizar tu técnica. Ahora es el momento de acercarse y hablar con quien hayas identificado como la persona a la que estás pidiendo ayuda. Recuerde que debe intentar preguntarles si puede ayudarles antes de entrar de golpe en el tema de todo lo que busca de ellos.

Esto significa que puedes hacer un punto para pedir y persuadir. Debe señalar todas las razones por las que ayudar sería bueno para la otra persona, así como lo que usted hará a cambio. Al fin y al cabo, la persuasión es un “toma y daca”, y debes dejar claro a la otra persona que tienes la absoluta intención de dar y recibir para que no se sienta presionada o atrapada en el proceso. Al hacer esto, le aseguras que no estás simplemente utilizándola, especialmente cuando sigues ayudándola.

La Persuasión en el Mundo

Llegados a este punto, debería tener una idea generalmente sólida de que la persuasión es algo que puede implicar dar y recibir, es decir, que tanto el que da como ambas personas deberían beneficiarse. Como regla general, el que recibe nunca debe ser el único que se beneficie de la persuasión. Esto puede ocurrir en varios contextos. Puede ver a personas comprando una casa y observar que la persuasión se produce durante la venta. Puede ver que la persuasión ocurre en las interacciones regulares con su pareja romántica simplemente como un efecto secundario del hecho de que ambos interactúan regularmente entre sí y a menudo tendrán algo u otro que realmente quieren o necesitan. Se puede ver en la crianza de los hijos, y también en las negociaciones. Los líderes también son maestros de la persuasión, especialmente si son líderes eficaces, y a menudo verás que los mejores líderes son muy queridos e increíblemente persuasivos. Saben manejar sus herramientas tan bien que quienes les rodean siempre están dispuestos a ayudar.

En esta sección nos dedicaremos a repasar varios contextos en los que puedes encontrarte con un intento de persuasión a lo largo de tu vida. Es increíblemente común ver que la persuasión aparece con regularidad porque se utiliza con mucha frecuencia en términos de interacciones. Si quieres que alguien haga algo, la mejor manera de conseguir que lo haga es pidiéndole que lo haga. Si puedes hacer eso, estás en el buen camino para persuadirles.

En ventas

Cuando usted está comprando algo, como un coche, puede encontrarse con alguien que está interesado en intentar venderle algo que no le interesaba necesariamente al principio. Para que sea un intento de persuasión, el coche recién presentado debe hacer algo por usted, debe serle útil de alguna manera, y será usted quien determine si el uso de ese nuevo coche es suficiente para animarle a seguir adelante con la adquisición del nuevo coche o si quiere seguir con la que era su elección original.

Tal vez se decantó por un sedán pequeño porque no le gusta conducir nada muy grande. Sin embargo, tienes dos niños pequeños y te encuentras con que siempre te frustra no tener suficiente espacio para las sillitas del coche, el cochecito, la bolsa de los pañales y las compras que puedas hacer durante el día. Esto significa que su coche, a pesar de que se siente cómodo conduciendo, no es uno que necesariamente vaya a estar cómodo utilizando de forma regular.

El vendedor ve que necesitas algo más de espacio y te recomienda también algunos SUV compactos. Son lo suficientemente grandes como para que quepan el resto de tus pertenencias sin que te cueste meter la compra cuando vayas a la tienda durante el día. Ahora, para ser justos, el SUV es un poco más caro, y tú lo sabes. El vendedor también lo sabe, y puedes suponer que se llevará una comisión algo mayor por el SUV que por la berlina.

Sin embargo, después de meditarlo, te das cuenta de que el vendedor tenía razón: necesitas el espacio. Necesitas espacio para tus hijos, sus necesidades y cualquier cosa que puedas coger cuando salgas, y tu cochecito apenas cabe en el maletero tal y como está sin nada extra. Entonces te decides por el SUV.

Ahora bien, lo que hace que esto sea persuasión y no manipulación es el intento de asegurarse de que usted sabe lo que está haciendo y de que el vendedor está intentando ayudarle de verdad. Ahora bien, si el vendedor estuviera simplemente tratando de convencerte de que adquieras el coche más grande del mercado con la cuota mensual más cara, eso habría estado

más en la línea de la manipulación, pero teniendo en cuenta que el vendedor te mostró algunas opciones razonables y no te presionó, se consideró en cambio persuasión.

En las relaciones

Este tipo de concesiones también se da en las relaciones; por ejemplo, imagina que tú y tu pareja estáis dispuestos a dar el siguiente paso y a iros a vivir juntos. Sin embargo, ninguno de los dos quiere dejar su apartamento. En última instancia, la mejor manera de conseguir que uno de los dos salga de su casa y se instale en la del otro es a través de la persuasión: ambos tendrán que dar las razones para quedarse en sus respectivos apartamentos mientras la otra parte se muda.
Dado que ninguno de los dos intenta manipular de forma solapada para quedarse en su propia casa y ambos están dispuestos a considerar con calma lo que ocurre y cuáles serían las razones para quedarse o marcharse con el fin de decidir racionalmente el mejor curso de acción, esto se considera un intento de persuasión.

En la crianza de los hijos

En la crianza de los hijos, lo mejor que puedes hacer es aprender a hablar con ellos para que te entiendan con claridad y eficacia. Esto significa que tienes que averiguar cuál es la mejor manera de comunicarte con tu propio hijo, y eso podría ser muy diferente de lo que usarías con otra persona que conozcas o con el hijo de otra persona. Si aprendes a comunicarte con tu hijo de forma eficaz, podrás utilizar la persuasión de forma habitual.

Cuando se cría a un niño, lo que se hace es intentar averiguar la mejor manera de ayudarle a convertirse en un adulto responsable y maduro, productivo y capaz de relacionarse con los que le rodean. Esto significa que tienen que desarrollar habilidades como la forma de persuadir a alguien o la mejor manera de comunicarse cuando necesitan algo. Esto significa que debe enseñar con el ejemplo: debe hablar con su hijo utilizando los mismos patrones de persuasión que utilizaría con un amigo o familiar.

Por ejemplo, si realmente quieren una galleta y la piden amablemente, puedes decirles muy educadamente: "¡Estoy muy orgullosa de que uses tus modales! Pero ya sabes que la cena está a punto de terminar y tienes que asegurarte de que guardas espacio para comer tu cena. ¿Qué tal si lo hacemos mañana después de comer porque no necesitas azúcar después de cenar?". De este modo, usted negocia una nueva hora para comer la galleta y su hijo está de acuerdo.

Ahora, por supuesto, podría haber dicho simplemente: "No hay galleta; es demasiado tarde", y que eso fuera el fin de la discusión, pero eso no le habría hecho ningún favor a su hijo. En lugar de eso, está dejando claro que las buenas habilidades de comunicación son fundamentales si quieren tener éxito. Les estás ayudando a convertirse en los mejores adultos posibles porque les estás enseñando habilidades como la persuasión desde el principio.

En la negociación

La negociación es algo a lo que sólo ciertas personas se enfrentan de forma habitual, pero casi todo el mundo se enfrentará a ella en un momento u otro. Si tienes que negociar con alguien, la persuasión es la forma perfecta de empezar a intentar que alguien vea tu propio lado. En efecto, puede exponer sus argumentos para que las cosas se hagan a su manera, ofreciendo sus propias concesiones, y luego ver qué sucede después. Usted quiere que su interlocutor en la negociación se sienta dispuesto a aceptar el trato que usted ha propuesto sin sentir que se está aprovechando de él, porque aprovecharse no es uno de los principales objetivos de la persuasión, sino ser justo y comunicativo.

En el trabajo

Por último, en el trabajo, es probable que necesites persuasión en algún momento. ¿Necesita un día libre para un viaje? Tendrá que convencer a su jefe de que lo necesita. ¿Quieres un aumento de sueldo? ¿Por qué se lo merece? ¿Cómo cambiará tu propia productividad si consigues ese aumento

para justificarlo cuando lo pidas? ¿Qué puedes hacer para que ese aumento merezca la pena?

Sin embargo, más allá de las negociaciones con los empleadores, también hay que estar preparado para negociar con los clientes o los socios comerciales, y para ello también se necesita la persuasión. En definitiva, cada vez que tenga que pedirle a alguien que haga algo, estará tratando de persuadirle para que lo haga. Por eso es tan importante dominar la persuasión.

Capítulo 4: Técnicas de Control Mental con Persuasión

Ya ha visto lo importante que puede ser la persuasión en varios contextos diferentes. Llegados a este punto, es hora de empezar a ver las técnicas que puede utilizar para persuadir a otras personas. Recuerde que la persuasión consiste en ser claro en lo que se pide. Pero, por otro lado, también se trata de convencer a la gente de que haga lo que tú quieres. Tienes que ser capaz de caminar por esa fina línea sin caer en ninguno de los dos lados si quieres ser eficaz.

Este capítulo le presentará tanto los principios de la persuasión como la retórica de la persuasión. Se le guiará a través de todos y cada uno de los pasos de la persuasión y se le proporcionará el razonamiento de que debe hacer un punto para desarrollar realmente estas habilidades. Cada una de ellas tiene su propia e importante utilidad si está dispuesto a esforzarse por aprenderlas.

Principios de la Persuasión

En primer lugar, hablaremos de los principios de la persuasión. Se trata de seis herramientas de persuasión diferentes que puede utilizar para convencer a los que le rodean de que se comporten de determinada manera. Se pueden utilizar por sí solas o en combinación con otras de la lista. Sin embargo, lo importante es que recuerdes que estas herramientas son útiles y que las practiques siempre que tengas la oportunidad.

Autoridad

El primero de los principios de la persuasión es la autoridad. Cuando se trata de apelar a la autoridad, simplemente se está tratando de convertirse en una especie de figura de autoridad. Esto es por una razón muy específica.

Deténgase y piense por un momento: ¿preferiría usted el consejo médico de una persona cualquiera que va caminando por la calle o el de un médico que

lleva una bata de laboratorio y una placa? ¿Cuál le parecería más convincente? Si ambos te sostuvieran una píldora en la mano y te instaran a tomarla, ¿lo harías?

Muchas personas estarían dispuestas a ser atendidas por el médico con bata y placa. Se les considera una autoridad en medicina sólo porque llevan una bata de laboratorio y tienen sus credenciales impresas en su placa. La otra persona, sin embargo, es un don nadie cualquiera, e incluso si dijera que es médico, no tendrías forma de saberlo con seguridad, ni podrías verificar lo que te ofrecen tomar.

En última instancia, ésta es exactamente la clase de división que se ve normalmente: cuando se apela a la autoridad, gana el que tiene más conocimientos. Al final, gana el que se considera más autoridad por sus credenciales o su experiencia.

Esto significa que cuando quiera apelar a la autoridad, lo que tiene que hacer es asegurarse de encontrar una manera de dejar claro que usted es, de hecho, una autoridad en el tema. Si usted es el vendedor de coches, quizás tenga cartas y fotos de sus clientes felices que le han comprado coches y se han ido totalmente satisfechos después de su ayuda. Tal vez deberías prestar atención al hecho de que cuando la gente entra, lo primero que quieres que vean es que estás cualificado en tu trabajo. Puedes preparar todo para que

puedan ver tu diploma o tus premios, o te asegurarás de que se enteren en los primeros minutos de la reunión.

Compromiso y coherencia

El siguiente principio de la persuasión se conoce como compromiso y coherencia. Cuando se trata de compromiso y coherencia, se está jugando con el hecho de que la gente tiende a gustar de lo que es familiar y esperado. Esto significa que la gente siempre tratará de cumplir con un compromiso que ha asumido, y cuanto más a menudo se comprometan, más probable será que continúen haciéndolo y se convierta en algo normal.

Por ejemplo, digamos que le pides a tu vecino, que resulta ser tu compañero de trabajo, que te lleve al trabajo. No es, literalmente, ningún inconveniente, porque los dos viajáis a la vez. Después de varios viajes en los que tu compañero de trabajo te lleva al trabajo, al final se convierte en algo esperado y ya no tienes que pedírselo: simplemente esperas junto al coche de tu vecino antes y después del trabajo cada día para coger ese viaje. En efecto, la primera vez que accedieron a llevarte, se encerraron en una cadena en la que tú les pedías repetidamente que te llevaran y accedían a hacerlo con regularidad.

A la gente le encanta ser coherente; es valioso serlo y, por eso, la gente suele seguir adelante, aunque no le guste y no quiera continuar.

También puedes engañar a la gente para que haga cosas por ti con este mismo proceso. Si quieres algo como que tu compañero de trabajo te cubra un turno, puedes empezar por hacer una simple pregunta de sí como respuesta; por ejemplo, preguntarle si ha tenido una buena semana hasta ahora. Tu compañero dice que sí, y entonces le preguntas si puede intercambiar turnos contigo para asegurarte de que puedes ir a un concierto que has estado esperando.

Gracias a que ya ha empezado a decir que sí a otras cosas, su compañero de trabajo va a estar en un estado de ánimo en el que ya está diciendo que sí, así que puede continuar. Después de aceptar también algunas cosas más pequeñas, es posible que te encuentres con alguien que esté dispuesto a

acceder a peticiones más difíciles o más grandes en nombre de la coherencia.

Me gusta

Este es quizás uno de los principios más sencillos de la persuasión: todo lo que tiene que recordar es que cuanto más le guste alguien o algo, más probable será que sienta que lo que le ha gustado es valioso, y más probable será que le convenzan a su favor. Por ejemplo, es más probable que hagas un favor a alguien que te gusta mucho que a alguien que no te gusta nada.

Por suerte, hay varias formas de conseguir caerle bien a otra persona. Puedes, por ejemplo, imitar a alguien hasta que le caigas bien. Esto significa que estarías copiando sus comportamientos de la manera más encubierta posible, lo cual puede no ser particularmente secreto si no sabes lo que estás haciendo. Una vez que lo hayas preparado todo y hayas imitado a la otra persona hasta el punto de que ésta te devuelva el reflejo, podrás continuar.

Sin embargo, si no estás seguro de cómo proceder con el mirroring o simplemente no quieres lidiar con ello, hay otras técnicas que también puedes utilizar, como elegir hacer que alguien te guste intencionadamente. Esto no es tan difícil como parece.

Comience por establecer algún tipo de conexión entre usted y la otra parte; tal vez, comente que puede identificarse con la otra persona cuando llega con su hijo a una cita. Dígale que usted tiene un hijo de la misma edad y que volver a trabajar a esa edad es muy difícil.
Una vez establecida la conexión, querrás establecer contacto visual y seguir hablando. Puede ofrecer a la otra parte algún elogio o cumplido, con la intención de hacerle sentir que realmente le interesa lo que está diciendo o lo que piensa. El truco es que el cumplido que hagas tiene que ser genuino, y debes decirlo en serio.

Por último, si quieres resultar simpático, debes dejar claro que los dos estáis del mismo lado. Tal vez le indiques que ambos trabajaréis juntos para conseguir un coche a la otra persona. Tal vez le convenzas de que ambos

intentaréis resolver su problema, sea cual sea, con ellos. Este establecimiento de camaradería hace entonces que los socios se preocupen menos por ellos.

Reciprocidad

El siguiente principio de la persuasión es la reciprocidad. Cuando se apela a la reciprocidad, efectivamente, se trabaja con la actitud de que se ayudará a cualquiera que te ayude a ti primero. Dejas claro que estás encantado de ayudarles si crees que responderán de la misma manera. Esto no es tan legítimo como puede parecer a primera vista.

Piensa en que, cuando un amigo te compra un regalo, sientes que debes corresponderle. Esto es intencionado en el desarrollo humano, así que sientes el impulso de corresponder cuando otra persona te ofrece algo. Esto significa que cuando otra persona te ha ayudado, estarás más inclinado a ayudarla cuando necesite ayuda. Te proteges eficazmente con tus propios comportamientos altruistas para asegurarte de que tanto tú como la otra parte podáis recibir en vuestros momentos de necesidad.

Si quiere aprovecharse de esto, por ejemplo, puede empezar por ponerse en contacto con alguien de quien necesite ayuda. Tal vez quiera que su vecino cuide de su perro mientras usted se va de viaje por la noche. Entonces te ofreces a hacer algo por tu vecino. Tal vez limpie su jardín antes de preguntarle si puede cuidar de su perro durante el día. Le dices que lo único que tiene que hacer es dejar salir a tu perro un par de veces y todo irá bien.

Después de haber sido ayudado por usted, se siente obligado a cumplir y a ayudarle a usted también. Se compromete a cuidar de tu perro durante el viaje, y eso es una cosa menos de la que tendrás que preocuparte durante los próximos días.

Escasez

La escasez se refiere a la oferta y la demanda. En efecto, cuanto más habitual o fácil de conseguir es algo o alguien, menos importante es. Esto se puede ver a menudo en los artículos materiales: los artículos de edición limitada tienden a ser mucho más demandados que el mismo artículo en un color estándar. Por ejemplo, si realmente quieres esa videoconsola más nueva, pero quieres la específica de tu serie de juegos favorita, es probable que tengas que encontrarla en un sitio de venta de segunda mano y esperar que puedas encontrarla a un precio normal. De lo contrario, no tendrás más remedio que seguir adelante sin esa consola en concreto.

Esto se debe a que la consola normal es común. Es fácil de conseguir y, por lo tanto, no es especialmente importante para ti, ni se considera tan valiosa como la normal para ti.

Ahora bien, puede que se pregunte cómo puede relacionarse la oferta y la demanda con la persuasión de alguien para que haga algo. La respuesta es que debes asegurarte de que eres capaz de convencerle de *que* tienes demanda. Tal vez descubra que su pareja parece darlo por sentado. Si tienes una charla seria con tu pareja sobre cómo no te sientes amado o respetado, y durante esa charla, mencionas que preferirías estar en cualquier sitio menos allí porque es muy agotador vivir completamente sin querer.

Esto debería indicar a tu pareja que no siempre estarás disponible; sólo lo estarás mientras quieras estarlo, y eso aumenta inmediatamente tu valor. También puedes hacer esto con otras personas. Rechaza el primer intento de programar algo contigo y di que la cita no te conviene. Cuando llegues a una cita un poco más tarde, puedes convencer a la otra parte de que vales el dinero que se va a invertir en ti. Quieres que la gente sienta que ha tenido suerte al conseguirte. Al fin y al cabo, eres único: trátate como tal.

Prueba social

Por último, la prueba social se refiere a la tendencia de la gente a dejarse llevar por la presión de los compañeros. Se trata de una palabra elegante para referirse a la presión de los compañeros y consiste en que uno se empeña en elegir lo que hacen los demás. Si no sabes lo que deberías hacer, decides seguir lo que ves a tu alrededor. Si ves que tus compañeros están bailando en círculo, pero no sabes por qué están bailando en círculo, es probable que te unas a ellos sin entender por qué, y eso está bien. Lo haces de todos modos y nunca averiguas por qué.

Cuando quiera utilizar esta forma de persuasión con eficacia, sólo tendrá que establecer una zona de control. ¿Recuerdas por qué a tantos manipuladores les gustaba la ventaja de jugar en casa? Es para poder manipular su entorno. Tú también puedes hacerlo. Por ejemplo, si quieres que alguien haga algo por ti, asegúrate de pedírselo cerca de otras personas que estén haciendo activamente lo que les pediste que hicieran en primer lugar.

Por ejemplo, si quieres ir por ahí recogiendo firmas y donaciones para una causa, querrás asegurarte de que los que te rodean vean que consigues lo que quieres. Cuando ven que otras personas están firmando y donando, es más probable que lo hagan, especialmente si reconocen los nombres, o sienten que tienen que seguir el ritmo de sus compañeros. Por lo tanto, esto funciona bien para mantener a la gente a raya simplemente manteniendo el ambiente que les rodea.

Retórica

Otra serie de técnicas que pueden ayudarte a ser más persuasivo es el arte de la retórica. La retórica es el arte de hablar o escribir de forma persuasiva en un intento de hacer que otras personas vean las cosas a tu manera. Si eres capaz de formular tus argumentos con retórica, puedes asegurarte de que te diriges a otras personas de forma convincente y difícil de rechazar o ignorar.

En particular, la retórica implica tres métodos distintos de persuasión: son tres técnicas que se utilizan habitualmente para asegurarse de que la otra persona acepte su sugerencia. Se conocen por sus nombres griegos: Ethos, Pathos y Logos.

Ethos

El ethos es una apelación al carácter. Se centra en asegurarse de que el que presenta toda la información para el oyente es visto como creíble. Si el orador no es creíble, nadie va a creer en lo que tiene que decir, lo que significa que sus intentos y técnicas serán especialmente inútiles. Al fin y al cabo, no se puede convencer claramente a otra persona de que haga algo si no confía en ella. En esencia, esto es bastante similar a la apelación a la autoridad en los principios de la persuasión.
El ethos se manifiesta sobre todo en la publicidad: cuando se intenta vender algo, hay que asegurarse de que alguien creíble sea quien defienda el producto, y siguiendo esa línea, a menudo se recurre a los famosos para promocionar las marcas. Por supuesto, a esas personas se les paga por su tiempo y su apoyo, pero el efecto es innegable. Por ejemplo, imaginemos que una personalidad del deporte local deja claro que siempre bebe una determinada marca de refresco sin falta. La próxima vez que le apetezca un refresco, si resulta que es fan de esa persona en particular, puede descubrir que es mucho más probable que coja esa misma marca de refresco simplemente porque su mente inconsciente quiere emular a alguien que le gusta.

Esto funciona precisamente porque la gente admira a los demás, y cuando admira a alguien, quiere emularlo. La gente quiere naturalmente ser como las personas a las que admira de alguna manera, y por eso será más probable que tome decisiones basadas en esos individuos admirados.

Pathos

La siguiente forma de retórica que se utiliza habitualmente es la patochada, es decir, la apelación a las emociones. Se trata de idear una forma de establecer una emoción en los oyentes con la esperanza de conseguir que actúen de la forma que usted desea. Puedes hacer que alguien se sienta triste o culpable para conseguir que done. Puedes intentar que alguien se enfade para que actúe. Puedes intentar que alguien se sienta feliz para animarle a que le guste lo que estás promocionando.

En última instancia, las emociones son tan poderosas precisamente porque están destinadas a ser motivadoras. Te vas a sentir naturalmente inclinado a actuar de acuerdo con tus emociones simplemente porque por eso están ahí. Las emociones son, en efecto, la forma en que tu mente inconsciente interactúa con tu cuerpo, creando impulsos emocionales que están destinados a mantenerte vivo. Puedes sentir miedo cuando te persigue un león de montaña hambriento, o ira cuando alguien te amenaza; esto se debe a que tus emociones están destinadas a ayudarte a sobrevivir, y cuando estás enfadado, es más probable que te defiendas, o cuando estás en peligro, necesitas ser capaz de actuar de una manera que te mantenga vivo.

Al crear las emociones necesarias, normalmente puedes empezar a persuadir a los que te rodean para que actúen, como tú quieres o necesitas que lo hagan. Si necesitas que alguien se enfade y actúe, imagina la mejor manera de infundir esa ira. Si necesitas ayuda, inculcas un sentimiento de obligación o de culpa. Si necesitas que alguien sea complaciente, quieres que se sienta satisfecho y relajado.
La mayoría de las veces, la gente infunde estas emociones a través de historias, citas y un lenguaje vívido. Por ejemplo, si estás en una recaudación de fondos a beneficio de un hospital infantil que atiende a un gran número de pacientes con cáncer, es posible que te cuenten historias sobre cómo estar en esa planta es la peor pesadilla de un padre y que, a veces, lo que más desean es ver a sus hijos haciendo algo normal; quieren esa sensación de normalidad a la que aferrarse porque no saben si se llevarán a sus hijos a casa al final del viaje, y algunas personas saben con seguridad que no se llevarán a sus hijos a casa. El orador puede incluir fotos de niños enfermos y padres sollozantes, todo ello diseñado para entristecer o hacer sentir culpable al público, especialmente si tienen sus propios hijos en casa. En su sentimiento de culpa y tristeza por esos padres que aparecen en la historia o en la presentación de diapositivas, más gente está dispuesta a donar.

Logos

La apelación a la lógica y a la razón es la forma final de la retórica. Con el Logos, buscas establecer la mayor cantidad de razones posibles que no se pueden negar para hacer lo que estás pidiendo. Puedes señalar las cifras y

los hechos que apoyan lo que estás pidiendo, o bien utilizar estudios que apoyen tu opinión. Los que utilizan el Logos tienden a arrojar tantos datos como sea posible a la otra persona, esperando que algo se pegue.

De las formas de persuasión, ésta puede parecer la más válida: después de todo, ¿cómo se pueden falsificar las estadísticas y los estudios? Sin embargo, el problema con esta forma de persuasión puede surgir en el hecho de que es increíblemente fácil malinterpretar o utilizar de forma incorrecta las estadísticas, especialmente si esas estadísticas no se comprueban o el oyente no siente la necesidad de cuestionarlas.

Por ejemplo, considere la diferencia entre correlación y causalidad: puede presentar dos estadísticas diferentes como una correlación, pero mucha gente asumirá inmediatamente que hay una causalidad, a pesar de que puede no haber ninguna y las similitudes en las estadísticas pueden no ser más que una coincidencia. Quizás la forma más fácil de imaginar esto es considerar que a medida que aumentan las ventas de helados, también lo hace el índice de delitos violentos.

Para alguien que no esté familiarizado con las estadísticas o con la correlación frente a la causalidad, puede suponer automáticamente que el

helado y la delincuencia están relacionados. Sin embargo, ambos son simplemente el resultado del aumento de la temperatura. Las ventas de helados tienden a aumentar durante los calurosos meses de verano, pero también aumenta la delincuencia, ya que el calor hace que el temperamento de la gente sea más corto que nunca. En realidad, no están relacionados en absoluto, más allá de que ambos tengan la misma causa.

Capítulo 5: Cómo Influir en los Demás con la Ciencia de la Psicología Persuasiva

Hasta ahora, hemos discutido a fondo los conceptos y las técnicas que hay detrás de cómo persuadir a los demás, pero no hemos analizado realmente el acto de ser persuasivo. La persuasión es mucho más que teoría, y aunque la teoría es importante, también hay que tener en cuenta, en igual o mayor medida, los métodos con los que se puede ser persuasivo. Estos métodos utilizarán los principios de la persuasión y la retórica, pero también servirán como instrucciones sobre cómo ser persuasivo en general. No puede limitarse a decir que debe apelar a las emociones y dejarlo así: existen otras técnicas de persuasión.

Nos tomaremos un tiempo para ver cómo el influenciado toma la persuasión ofrecida. Veremos por qué y cómo funcionan estos métodos y cómo utilizarlos. Estudiaremos exactamente cómo podemos influir en las decisiones que toman otras personas sin tener que coaccionar u obligar a la otra parte a hacer lo que le pedimos. En su lugar, se centrará en la mejor manera de convencerles de que deben tener una determinada mentalidad o tomar una determinada decisión.

En este capítulo, echará un vistazo a cómo se construye la psicología de la persuasión, específicamente observando al líder emocionalmente

inteligente, que es capaz de reunir seguidores con facilidad, y luego extrapolando más allá de ese individuo en particular a otros también. Se verá cómo la inteligencia emocional favorece que las personas se conviertan en individuos persuasivos que son sin tener que coaccionar o forzar. Después de pintar el trasfondo de lo que utiliza la psicología persuasiva, se le guiará a través de cuatro métodos diferentes que puede utilizar para asegurarse de que puede persuadir a los demás para que hagan lo que usted desea. A medida que avanza, tenga en cuenta que una de las diferencias más definitorias entre la persuasión y la manipulación es que el persuadido siempre puede elegir no hacer lo que se le pide. El persuasor acepta el libre albedrío, y aunque el persuasor puede tratar de guiar al individuo hacia lo que quiere, nunca lo hará de manera forzada. Decir no a la petición sigue siendo un resultado aceptable.

Psicología de la Persuasión e Influencia

Piense por un momento en la persona más influyente que conoce personalmente. Puede ser alguien con quien te relacionas habitualmente: un profesor, un jefe o un amigo. ¿Qué les hace tan influyentes? La respuesta puede no ser que sean inteligentes, divertidos o guapos, sino que sean emocionalmente inteligentes.

Los individuos emocionalmente inteligentes tienden a ser mucho más propensos a convencer a otras personas de que hagan lo que quieren o necesitan, simplemente porque saben cómo presentarse. Saben cuál es la mejor manera de interactuar con los demás y son capaces de intuir la mejor manera de proceder. Curiosamente, muchas de las acciones que el individuo emocionalmente inteligente utiliza para intentar persuadir a los demás coinciden casi perfectamente con los principios de la persuasión y la retórica. Saben cómo utilizar esas técnicas particulares casi instintivamente, y el resultado final es alguien increíblemente hábil en la persuasión.

Esto también hace que estos individuos emocionalmente inteligentes sean los que otros acuden en busca de orientación. Si supieras que tu amigo siempre parece tomar la decisión correcta, probablemente acudirías a él cada vez que te sintieras en una encrucijada y no estuvieras seguro de qué hacer a continuación. Esto se debe simplemente a que confías en el juicio de ese amigo y sabes que no te llevará por el mal camino.

Efectivamente, entonces, su capacidad de ser persuasivo con otras personas aumentará naturalmente simplemente aprendiendo a ser emocionalmente inteligente. Esa es quizás la mejor manera de aumentar naturalmente su capacidad de persuasión sin tener que pensar conscientemente en cómo persuadir a los demás. Sin embargo, cuando tenga que pensar en ello, la mejor manera de averiguar cómo persuadir a alguien es averiguar el mejor enfoque.

¿Quiere llevar a alguien a una decisión que requiera su autoridad? Esto sería si tratas de venderle algo a alguien. ¿Busca que un amigo le haga un favor? Es posible que quieras utilizar un llamamiento emocional para hacerles sentir que tienen que ayudar a alguien que les importa. ¿Quieres hacer que toda una multitud elija una acción que estás intentando impulsar? Si es así, es posible que quieras utilizar palabras e historias cargadas en un intento de conseguir que todos estén motivados por igual. ¿Necesitas que una sola persona te haga un favor? Empieza preguntando si puedes ayudarles.

Como puede ver, hay varias técnicas diferentes que deben utilizarse en cada momento para ayudar a que su mensaje sea más persuasivo. Sin embargo,

debes ser capaz de averiguar la mejor manera de convencer a otras personas. Puede simplificar el acto de averiguar cuál es la mejor manera de convencer a alguien para que haga algo en unos pocos pasos. En primer lugar, hay que empezar por identificar el objetivo de la persuasión. A continuación, debe averiguar la naturaleza de la persuasión que va a utilizar: ¿está persuadiendo a alguien como una autoridad a la que hay que escuchar o como alguien que merece ayuda? A continuación, debe averiguar cuál es la mejor manera de conseguir lo que espera obtener y, por último, debe utilizar los métodos y técnicas que haya decidido.

Crear un llamamiento a las Necesidades

¿Qué te impulsa a actuar en tu vida para sobrevivir? No estamos hablando de las cosas que disfrutas en este momento, sino de lo que te obliga más que cualquier otra cosa. La respuesta a esto es una necesidad: tus necesidades te motivan a actuar para satisfacerlas. Por ejemplo, siempre estarás motivado para encontrar comida cuando tengas hambre, o para encontrar refugio cuando tengas demasiado frío. Esto se debe a que tienes necesidades humanas básicas que satisfacer y que te mantienen vivo. Tus necesidades pueden variar desde las físicas para mantenerte vivo hasta las de sentirte realizado y, en última instancia, estos motivadores son increíblemente convincentes.

Antes de adentrarnos en la creación y apelación de necesidades, vamos a detenernos a repasar la jerarquía básica de necesidades. Fíjate en la pirámide que aparece a continuación: Como puedes ver, en la base están las necesidades más importantes. Son las necesidades de comida, agua, aire, refugio, calor y reproducción. Estas son las necesidades mínimas para mantenerse vivo y reproducirse, como es el imperativo biológico. En general, debes satisfacer los tres niveles inferiores de necesidades antes de empezar a trabajar en ti mismo.

Cada una de estas categorías gestiona diferentes tipos de necesidades para usted y, en última instancia, las personas siempre se esfuerzan por mejorar y pasar de una a otra. Estas categorías abarcan necesidades como:

- **Necesidades fisiológicas:** La necesidad de sobrevivir y estar sano físicamente: comida, agua, aire, refugio, reproducción, calor, etc.
- **Necesidades de seguridad:** La necesidad de sentirse seguro y protegido, como la necesidad de un acceso estable a los recursos y a la salud
- **Necesidades de amor y pertenencia:** La necesidad de sentir que se pertenece a los demás: es la amistad, la intimidad y el sentido de conexión con los demás
- **Necesidades de estima:** Se trata de una necesidad de respeto y reconocimiento
- **Necesidades de autorrealización:** Se trata de una necesidad de ser la mejor persona que se puede ser.

En última instancia, la gente siempre se esfuerza por alcanzar la cima: la autorrealización. Sin embargo, no puedes trabajar hacia la autorrealización

si tienes hambre o estás inseguro. Hay que asegurar las necesidades más bajas antes de poder trabajar en la cima.

Cuando quiera crear una necesidad que pueda utilizar, puede encontrar que a veces, identificar una necesidad previamente existente puede ser más fácil. Sin embargo, también puede crear una sensación de urgencia para satisfacer una de estas necesidades. Por ejemplo, imagine que está vendiendo un coche. En realidad, está trabajando para persuadir a alguien de que adquiera un coche muy específico, aunque sabe que no está especialmente interesado en él. Una forma de apelar a una necesidad es mencionar que el coche que le interesa a la gente no tiene las mejores calificaciones en términos de seguridad. Señala que el coche es conocido por su bajo rendimiento en los accidentes y que el que tú propones tiende a ser más seguro simplemente porque es más grande y robusto, o porque tiene mejores índices de seguridad.

Si apela a esa necesidad de seguridad, es más probable que acepte comprar ese coche en concreto. Si no les preocupa la seguridad, puede apelar a la necesidad de pertenencia: puede señalar que otras personas también tienden a preferir ese coche que usted quiere vender en lugar del que les interesa y aportar pruebas que apoyen esa afirmación.

Palabras Cargadas

Otro método comúnmente utilizado para persuadir a otras personas es el uso de un lenguaje cargado. Este es el acto de utilizar palabras o lenguaje que tiene connotaciones muy específicas con la esperanza de cambiar la forma en que la otra persona percibe lo que se está hablando. En efecto, se utilizan palabras que suelen llamar la atención o que se consideran primas especialmente beneficiosas.

Imagínese que está intentando vender una nueva marca de alimentos para bebés. Ha trabajado mucho para desarrollar la imagen del alimento, pero se da cuenta de que la gente no suele comprar un alimento del que no sabe nada: tienden a elegir marcas de confianza que conocen y en las que pueden confiar que serán seguras o que les darán lo que querían. Es posible que esté

atascado intentando averiguar cuál es la mejor manera de introducirse en el mercado y convencer a la gente de que compre.

Uno de esos métodos para convencer a los demás es el uso de palabras e imágenes cargadas. Deberá asegurarse de utilizar constantemente palabras o imágenes que se perciban como muy positivas. Por ejemplo, piense en lo que quieren los padres para sus hijos recién nacidos. Puede reconocer que la mayoría de los padres quieren asegurarse de que sus hijos sean felices y estén sanos y de que no estén expuestos a productos químicos u otros aditivos que puedan hacerles enfermar o causarles una reacción. Al fin y al cabo, se cree que los bebés son increíblemente frágiles y, por eso, los padres tienden a hacer todo lo posible para asegurarse de que sus hijos sólo tengan lo mejor.

Puede, entonces, decidir que va a apelar a ese deseo de productos totalmente naturales. Lleva su campaña publicitaria a enfatizar que utiliza productos alimenticios naturales, orgánicos, sin OGM y con los mínimos ingredientes necesarios. Usted insiste en que sus alimentos son sanos y sencillos, lo que anima a los padres a estar más dispuestos a comprar simplemente porque saben que pueden leer todos los ingredientes en la etiqueta.

Así pues, cuando quieres utilizar un lenguaje cargado, estás apelando a la emoción. Estás haciendo que alguien sienta que está haciendo la elección correcta al decidirse por lo que le estás pidiendo que use. Esto significa que eres más capaz de conseguir que la gente vea las cosas a tu manera y más capaz de persuadir simplemente porque sabes cómo activar las emociones. Siempre elegirá el lenguaje cargado que activará los sentimientos que necesita para jugar.

Sesgos de Anclaje

Un sesgo de anclaje es un sesgo cognitivo que acaba siendo increíblemente influyente. En efecto, se quiere hacer que algo parezca una buena idea o plan simplemente haciendo que parezca razonable en comparación con el punto de anclaje. Cuando haces esto, generalmente estás estableciendo un punto de anclaje que utilizas como punto de referencia para lo que sea que estés tratando de persuadir a alguien.

Esto se entiende mejor cuando se trata de la negociación del salario. Puede que pidas un aumento en tu próxima revisión en el trabajo. Tal vez quieras un aumento del 10% por la productividad que has aportado y el ritmo al que eres capaz de retener a clientes valiosos. Ya sabes por qué y cómo quieres argumentar esa cifra en concreto, pero lo único que queda es la presentación del argumento. Hay que presentar la información de forma que parezca realista o razonable.

En una negociación, es sabido que rara vez se acepta la primera oferta; normalmente se puede hacer una contraoferta y luego llegar a un punto intermedio. Esto significa que si pides un aumento del 10% de buenas a primeras, tus posibilidades de conseguirlo son escasas. Sin embargo, si eres capaz de hacer un punto de anclaje que haga que ese aumento del 10% parezca razonable, puedes tener una oportunidad.

La mejor manera de hacerlo es pedir siempre más. Puedes ir y pedir un aumento del 15 o el 20%, sabiendo que la cifra se reducirá. Cuando le pidas a tu jefe ese aumento, es probable que te rechace inmediatamente, seguido de una contraoferta del 5-10% simplemente porque tu precio original era muy alto. Esto significa que la otra parte se va a sentir más inclinada a dar lo que usted quería inicialmente, ya que sigue siendo bastante menos de lo que usted pidió en un principio.

Al final, consigues tu aumento del 10%, todo ello pidiendo mucho más de lo que realmente te interesaba. Al pedir mucho desde el principio, haces que todo lo que venga después parezca razonable.

Esto también se ve en los precios de venta. Varias tiendas tienen estrategias de precios que implican un aumento de los precios para luego volver a

descontarlos al valor de mercado. Esto significa que usted ve que está obteniendo un 20-30% de descuento, pero sólo porque los precios estaban inflados en un 20-30% en primer lugar. Al final, estás pagando el valor de mercado, pero te sientes mejor porque el punto de anclaje del precio completo te parecía mucho más.

Pregunte Primero qué Puede Hacer por la Otra Persona

Quizá una de las técnicas más sencillas que puedes utilizar para persuadir a alguien de que haga algo por ti es apelar a la reciprocidad. La gente se siente naturalmente inclinada a devolver los favores cuando los ha recibido en primer lugar, y usted puede utilizar esta tendencia para influir en otras personas para que hagan lo que usted quiere o necesita que hagan. Por ejemplo, puedes convencer a alguien de que haga un turno para ti en el trabajo simplemente cubriendo su prolongada pausa para comer.

Esta es una técnica popular para los líderes emocionalmente inteligentes. Hacen que parezca que están totalmente centrados en hacer que otra persona se sienta mejor al hacer un favor ofreciéndose a hacer uno primero. Es posible que tengas un amigo que siempre esté encantado de ayudarte o que sea el primero en ofrecerse cuando expresas que tienes un problema.

Los líderes emocionalmente inteligentes se empeñan en hacer esto simplemente porque establece una norma de camaradería: dejas claro que te interesa la otra persona simplemente ofreciéndote de vez en cuando a ayudarla. No todo el mundo está dispuesto a ayudar cuando se le pide o se le necesita, pero si usted está dispuesto a hacerlo, aunque sea ocasionalmente, otras personas estarán más dispuestas a ayudarle cuando necesite un favor.

Después de haberlo ofrecido, sabrá que la persona a la que ha ayudado estará más dispuesta a ayudarle también en el futuro. Por ejemplo, imagina que sabes que tienes unas vacaciones próximamente y no quieres alojar a tu perro. También sabe que tiene un amigo que se va de viaje justo una semana antes que usted y que su amigo tiene gatos. Es posible que te ofrezcas a ir a ver a los gatos varias veces durante el viaje de tu amigo cuando éste te hable de que tiene que buscar a alguien que venga a cuidarlos. Necesitarán

que se les limpie la arena unas cuantas veces y necesitarán comida y agua a diario, pero más allá de eso, estarán bien por su cuenta. Tu amiga acepta amablemente y te pide que le digas si vas a necesitar ayuda en un futuro próximo.

Le contestas que sí necesitarás ayuda pronto y que necesitas a alguien que cuide de tu perro. Tu amiga se ofrece a quedarse con el perro en su casa durante unos días mientras tú estás de viaje, y ya no tienes que preocuparte por el alojamiento de tu perro porque sabes que estará seguro y feliz con tu amiga.

Esta técnica tiende a ser mejor para quienes necesitan la ayuda de un amigo o de alguien que conocen personalmente, porque implica una interacción individual. Sin embargo, también se puede aplicar a mayor escala. Tal vez seas un directivo y todos tus empleados pidan un aumento de sueldo de forma generalizada. Usted se lo plantea a sus superiores y, a cambio, todos sus empleados ven que usted les cubre las espaldas. Entonces se empeñan en ayudar siempre que se les pide y están dispuestos a ir más allá cuando se les pide.

Para aprovechar esta técnica, lo mejor es que siempre preguntes cómo puedes ayudar a otras personas, siempre que no sea una carga para ti o para lo que necesitas hacer. Si eres capaz de preguntar siempre a otras personas lo que quieren o necesitan, puedes asegurarte de que estás estableciendo buenas relaciones con otras personas, y con esa buena relación establecida, serás mucho más capaz de conseguir que hagan lo que sea que necesitabas.

Capítulo 6: ¿Qué es la PNL?

¿Alguna vez has pasado por el esfuerzo de intentar comunicarte con otra persona que no habla el mismo idioma que tú? Tal vez usted hable inglés y la otra persona hable chino. La persona que habla chino hace gestos desesperados para pedir algo, pero usted no sabe qué es lo que necesita. Gesticulan frenéticamente, pero tú no llegas a entenderlo. Haces muchas conjeturas: ofreces un teléfono, y ellos sacuden la cabeza. Le ofreces agua, y niega con la cabeza. No importa lo que ofrezcas, la otra persona se siente cada vez más molesta o frustrada porque no puede comunicarse contigo. Al final, la otra persona se marcha sin haber conseguido lo que necesitaba y tú te quedas preguntándote qué era lo que necesitabas tan desesperadamente en primer lugar.

Ahora, imagina ese mismo intercambio, pero tú eres tanto el que habla inglés como el que habla chino: una de las dos partes sólo habla en inglés mientras la otra intenta desesperadamente comunicarse en chino. Ninguna de las dos partes es capaz de comunicarse con la otra, y ambas acaban desunidas, frustradas y sin una comunicación adecuada. Esto es lo que ocurre en realidad en tu mente. Tu mente consciente piensa de una manera, y la mente inconsciente piensa de forma totalmente diferente. Es posible que quieras establecer una vida para ser feliz y exitoso, pero en realidad, tu inconsciente nunca ha recibido el mensaje. Como resultado, te encuentras con que tu inconsciente te sabotea continuamente. Tus emociones no se alinean con tus objetivos. Tu lenguaje corporal no encaja. Simplemente te encuentras con una complicación tras otra, a pesar de que sabes lo que quieres.

Ten en cuenta que tu mente inconsciente no está destinada a ser tu adversario. No es algo que haya que domar o controlar. Más bien, es algo que hay que aprovechar y trabajar en conjunto. Sin embargo, esto significa que tienes que aprender a comunicarte con él adecuadamente. Si consigues averiguar la forma correcta de comunicarte con esa parte inconsciente de ti mismo, *puedes* conseguir que se alinee con tus deseos y expectativas conscientes. *Puedes conseguir que* te ayude a alcanzar tus objetivos. No se trata de que tu inconsciente esté intentando atraparte o subvertir tus intentos

de ser feliz; se trata de que no sabes cómo comunicarte mejor con tu mente inconsciente para conseguir lo que quieres.

Programación Neurolingüística

Aquí es donde entra en juego la programación neurolingüística. La PNL está diseñada para ayudarle a obtener los resultados que desea y necesita. Te ayuda a descubrir la mejor manera de actuar de forma que te conduzca al éxito. Los que practican la PNL dicen que la mente inconsciente es la que te impulsa a conseguir tus objetivos, siempre y cuando seas capaz de comunicar esos objetivos de forma efectiva. La PNL reconoce que tanto la mente consciente como la inconsciente son importantes y cumplen sus propias funciones.

La PNL ayuda a tender un puente entre las dos, actuando como una especie de traductor, de modo que sus deseos conscientes se comunican a la mente inconsciente con el fin de asegurar que su mente trabaje conjuntamente en lugar de en contra. Al trabajar juntos, verás que es mucho más probable que veas los resultados deseados simplemente porque no te encuentras con el problema de que las dos partes de tu mente choquen.

Efectivamente, el procesamiento neurolingüístico es un método para aprender a comunicarse con el inconsciente. Estás aprendiendo a dominar el método de comunicación de tu mente inconsciente para que finalmente puedas decirle lo que quieres. Permite esa comunicación contigo mismo,

pero también facilita la comunicación con los demás. Esto significa que puedes utilizar los procesos aprendidos durante la práctica de la PNL para comunicarte también con las mentes inconscientes de los demás. Puedes implantar pensamientos, facilitar comportamientos y fomentar cambios en el estilo de vida, todo ello aprendiendo a entrar en las mentes inconscientes de los demás.

Aunque esto pueda parecer manipulador, en realidad se ve que la gente paga a otros para que les den el tratamiento de PNL. La gente paga a los practicantes para que les ayuden a superar fobias o malos hábitos. Se puede enseñar a la gente a superar emociones, crear nuevos métodos de afrontamiento y mucho más, todo ello interactuando con alguien que domina la PNL.

Por ejemplo, imagina que tienes una gran ansiedad porque, de pequeño, subiste a presentar algo, pero realmente necesitabas ir al baño. No pudiste ir antes de la presentación y, mientras la hacías, tuviste un accidente. Todo el mundo se rió de ti y, desde entonces, *te aterra hacer* presentaciones. Estar delante de una multitud se convirtió en algo que no te atrevías a hacer. Suspendiste varios trabajos en la escuela porque simplemente te negabas a presentar. Hacías el trabajo, pero no subías a presentarlo.

Obviamente, hay muchas opciones de trabajo en las que nunca tendrías que estar delante de una multitud, pero si por casualidad eliges un trabajo que te ponga regularmente delante de la gente para dar informes, puede que te resulte difícil. Sabes que ya no eres un niño y que, siendo realistas, no volverías a mojarte en un futuro próximo, pero no puedes superar esa sensación de que se rían de ti y te horroricen.
Como solución, es posible que hayas hablado con un practicante de PNL. El practicante tendría acceso a varias herramientas que podrían ayudarte a procesar ese trauma para superarlo. Podrías replantear la situación, aprendiendo a reírte de ella en lugar de sentirte traumatizado. Podrías aprender a crear anclajes que te hagan empezar a sentir una sensación totalmente diferente cuando subas al presente. Sea cual sea el método, hay varias herramientas que pueden utilizarse para ayudarte a superar ese trauma.

Este es sólo un ejemplo de un momento en el que la PNL puede utilizarse para beneficiarse. Sin embargo, también puede utilizarse de forma perjudicial. A los manipuladores les encantan las herramientas de la PNL porque permiten acceder a la mente inconsciente. El manipulador puede utilizar las técnicas de la PNL para crear tendencias a obedecer casi sin pensar. Pueden crear tendencias para dar al manipulador exactamente lo que quiere. El manipulador podrá comunicarse con la mente inconsciente sin que se disparen las alarmas de la mente consciente. En efecto, el manipulador es capaz de eludir completamente el consciente y decirle al inconsciente exactamente lo que se espera, y el inconsciente cumplirá. Sin una forma clara de comunicarse, el individuo se sentirá frustrado, preguntándose por qué sigue comportándose de la forma en que lo hace, sin una respuesta clara.

Las Claves de la PNL

Para que la PNL sea eficaz, hay que seguir algunos pasos. Estas son las claves de la PNL que le ayudarán a descubrir cómo acceder a la mente. En este punto, se le muestra un breve resumen de lo que debe ocurrir. Hay técnicas que utilizarán más o menos estos pasos por sí solas y otras que buscarán cambiar un poco las cosas. Sin embargo, en el fondo, estos deben ocurrir. Estos tres pasos, las claves para poder practicar la PNL, son poder examinar e identificar las creencias, elegir un anclaje apropiado y luego fijar ese anclaje de manera eficiente.

Si consigue dominar estos tres sencillos pasos, descubrirá que las técnicas más específicas parecen encajar con facilidad. Podrá convencer a la gente de que haga casi cualquier cosa, simplemente sabiendo cómo entrar en la mente de la otra persona. Se trata de un esfuerzo estratégico, pero una vez que seas capaz de seguir esa estrategia, descubrirás que el control que puedes ejercer tanto sobre ti mismo como sobre los demás a tu alrededor es mucho mayor del que tenías acceso antes. Usted se convertirá en el maestro sobre su propio comportamiento, mientras que también tiene el poder y el

acceso a otras personas para ser un maestro sobre ellos también. Puedes utilizar eficazmente estas técnicas y estrategias de PNL para descubrir la mejor manera de ganar el juego a largo plazo.

Examinar las creencias

En primer lugar, se trata de averiguar la información de que se dispone. Aquí es donde empiezas a reconstruir lo que tú o la otra persona pensáis o sentís en torno a un determinado acontecimiento o situación. Puede que descubras que la otra persona está muy ansiosa por socializar y estar frente a multitudes. Cuando está frente a una multitud, tiende a derretirse y a enloquecer. Tú lo sabes y lo reconoces.

Se examinarán las creencias para averiguar *por qué* se siente así. En este caso, es posible que se relacione con aquel incidente en el que se orinó delante de una multitud y luego se mortifica cada vez que está bajo el escrutinio público.

Si estás intentando utilizar la PNL contigo mismo, que es una técnica válida que muchas personas utilizarán, puedes aprovechar este momento para identificar la emoción que tienes y que desearías que no fuera problemática. Puedes descubrir que tiendes a sentirte enojado durante ciertas situaciones,

y debido a ese enojo, luchas por comunicarte realmente con otras personas de manera efectiva. Esa falta de comunicación suele tener el desafortunado resultado de causar problemas en tus relaciones.

Al identificar esos sentimientos, descubrirás que puedes averiguar dónde está el problema. Al descubrirlos, puedes empezar a averiguar cuál es la mejor manera de atacarlos y destruirlos. En la PNL, este proceso suele implicar el uso de puntos de anclaje que están directamente relacionados con un determinado evento o sentimiento. Un ancla para tu estrés, por ejemplo, puede ser que te muerdas las uñas por costumbre, pero después de toda una vida mordiéndote las uñas cuando estás estresado, el simple hecho de morderte las uñas distraídamente puede hacer que tu ansiedad empiece a brotar.

Elija un ancla

Sabiendo que ya estarás bajo la influencia de varias anclas, ciertas situaciones o acciones que te hacen sentir una determinada emoción, es el momento de averiguar qué anclas y emociones puedes utilizar para superar el problema. Si sabes que tienes un problema de ira, puedes hacer el esfuerzo de aprender a combatir ese problema de ira mediante la activación de nuevas emociones. Cada vez que sientas que te enfadas, te asegurarás de activar tu ancla, y eso te hará sentir otra cosa.

Efectivamente, si estás familiarizado con la psicología básica, te estás condicionando a ti mismo. Te estás entrenando efectivamente para actuar de cierta manera en respuesta a ciertas situaciones, y al hacerlo, eres capaz de asegurarte de que puedes superar los sentimientos negativos que te han estado reteniendo. Si tienes malos hábitos en relación con tus emociones, puedes empezar a contrarrestarlos. Puedes averiguar cómo crear hábitos nuevos y más saludables que te lleven a comportarte de formas nuevas y más sanas. Puedes averiguar la mejor manera de protegerte de tus emociones negativas para poder sanar y seguir adelante en la vida.

Tu nueva ancla puede ser casi cualquier cosa. Puedes utilizar una afirmación o una palabra que te repitas a ti mismo para ayudarte a mantenerte bajo control. Podría ser un movimiento o una acción que utilices

para recordarte a ti mismo que debes mantenerte bajo control, como por ejemplo, romperte la muñeca con una goma elástica cada vez que veas que tu ira se está descontrolando. Puede ser un olor que te haga sentir seguro. Incluso puede ser un pensamiento o un recuerdo determinado al que vuelvas en momentos de angustia.

Cuando elijas un ancla, debes asegurarte de que es algo a lo que puedes acceder regularmente para conseguir el máximo impacto. Lo mejor es utilizar una frase corta o un movimiento de las manos. Es algo que puedes hacer sutilmente y en cualquier momento.

Establecer un anclaje

Por último, debes averiguar cómo fijar tu ancla. Aquí es donde se ve la mayor desviación en tus comportamientos y técnicas. Hay varios métodos diferentes que se pueden utilizar para establecer un buen punto de anclaje para ti o para los que te rodean, y la forma en que decidas hacerlo dependerá en gran medida de lo que esperes hacer y de cómo estés tratando. Puedes elegir utilizar la visualización si estás trabajando con alguien intencionadamente, con la otra persona sabiendo lo que estás haciendo. Puedes optar por utilizar algo más parecido a un reflejo y una sutil imitación y desencadenantes emocionales si quieres pasar totalmente desapercibido. Puedes optar por hacer algo como reencuadrar intencionadamente un recuerdo negativo y traumático en algo divertido si quieres cambiar tu propia forma de pensar y tu propia reacción emocional. En última instancia, el método que elijas dependerá en gran medida de a quién intentes persuadir y de cómo quieras hacerlo.

Si quiere conseguir, por ejemplo, persuadir a un desconocido para que compre algo que usted quiere que compre, puede hacer que se desencadene una relación de reflejo; no se preocupe si no sabe cómo hacerlo. Lo veremos en el capítulo 8. A partir de ahí, puedes influir sutilmente en él para que asienta con la cabeza asintiendo con la tuya, haciendo que la mentalidad de la otra persona sea mucho más probable que esté de acuerdo, y haciendo que la otra persona se vea influenciada para asentir junto a ti sin darse cuenta de que has influido y fomentado esa decisión.

Tanto si quieres controlarte a ti mismo como a otra persona, siempre querrás elegir un anclaje que sea sencillo y fácil de implementar, pero no tan común como para que sea activado aleatoriamente por extraños en el transcurso del día. Aunque probablemente puedas hacer que alguien ponga una cara determinada cada vez que hagas un movimiento muy específico y común, como dar un pulgar hacia arriba, no sería especialmente amable ni ético hacerlo. Estarías provocando a la otra persona de una manera que probablemente le distraiga y le cause problemas. Al fin y al cabo, nadie quiere que le hagan una mueca cada vez que levanta el pulgar a otra persona.

La Historia de la PNL

La PNL, como casi cualquier técnica psicológica, ha cambiado drásticamente desde su creación hasta lo que se conoce y ve hoy en día. Aunque la raíz sigue siendo la misma, hay diferentes maneras de enfocar los pensamientos y las técnicas ahora en comparación con lo que se veía cuando se fundó por primera vez en la década de 1970. Este capítulo le proporcionará una breve visión general de cómo ha cambiado la PNL y lo que puede esperar si utiliza la PNL hoy en día. En última instancia, puedes pensar en la PNL como lo que fue durante su creación y dentro de las cuatro olas de la PNL.

La creación de la PNL

Creado en 1972 por dos psicoterapeutas llamados Richard Bandler y John Grinder, este proceso fue diseñado originalmente para modelar varios otros procesos terapéuticos de la época. En concreto, hacía referencia y se desarrollaba a partir de técnicas como la terapia gestáltica, la hipnoterapia y la terapia familiar sistémica. Todas ellas se unieron para crear un enfoque que abordara dos cosas específicas: ¿Por qué los psicoterapeutas son especiales o están capacitados para influir en los demás? ¿Cómo se puede transferir esa especialidad a otras personas normales sin ninguna formación en psicología?

Estos dos pensamientos desencadenaron entonces el inicio del desarrollo de la PNL. En particular, se enseñó a la gente a observar cada uno de los

procesos de psicoterapia mencionados. Bandler y Grinder se basaron en esas diferentes formas de psicoterapia y sacaron todos los procesos o técnicas que pensaban que eran críticos para que el terapeuta fuera tan poderoso. Identificaron los patrones de comunicación y las actitudes y fueron capaces de crear y construir una lista de técnicas y creencias a partir de esas formas de psicoterapia. Así nació la PNL.

La PNL ha existido principalmente dentro de cuatro olas específicas, durante las cuales se enfocaron o desarrollaron diferentes aspectos. Es importante comprender estas cuatro oleadas para entender realmente lo que era la PNL y en lo que se ha convertido.

- **Ola 1: PNL pura:** En la primera ola de la PNL, se ve la PNL original tal y como la desarrollaron Bandler y Grinder. Esta es la forma más pura, durante la cual el éxito y el entusiasmo fueron los factores más importantes que se impulsaron.
- **Ola 2:** En la segunda ola, se ve la PNL como una aplicación en la psicoterapia. Se conoce comúnmente como psicoterapia neurolingüística, y comenzó en 1989. Se trataba de asegurar que las personas tuvieran un enfoque y una visión de la vida saludables y felices.
- **Tercera ola: PNL-Paz:** Esta tercera ola, la PNL-Paz, surgió en 1992, con un enfoque en la espiritualidad. En lugar de centrarse en cómo arreglar la mente en sí, se centraba en cómo encontrar el sentido de la vida y averiguar cómo conectarse espiritualmente.
- **Ola 4:** Por último, la cuarta ola abarca el uso del procesamiento neurolingüístico como forma de psicología. A partir de 2006, se utilizó para ser identificar patrones psicológicos. Requiere una maestría en psicología, para una calificación para practicar la psicoterapia, y también una calificación de entrenamiento de maestría en PNL. Efectivamente, cuando ves a alguien que practica la PNL, sabes que ha pasado por años de formación para ser lo más eficaz posible a la hora de ofrecer tratamiento.

Cuando busques un tratamiento de PNL con un profesional, es probable que te enfrentes a alguien que esté formado en la cuarta ola de PNL. Esto es bueno, ya que están autorizados a ayudarle y pueden permitirle ser el más

saludable de los que puede ser. Sin embargo, recuerde que la PNL en sí misma fue diseñada para ser accesible incluso para la persona promedio.

Si bien no estás calificado para diagnosticar a las personas si no has ido a la escuela para obtener la licencia para hacerlo, todavía podrás desarrollar una afinidad con varios procesos de la PNL para que puedas usarlos de manera efectiva y en formas que sepas que son beneficiosas para otros a tu alrededor o para ti mismo.

Capítulo 7: Principios Básicos de la PNL para Mejorar la Vida

Antes de profundizar realmente en los procesos de la PNL y en cómo puedes utilizarlos, es importante reconocer que hay varios principios que tendrás que tener en cuenta. Cuando quieras utilizar la PNL, deberás cumplir estos principios si quieres tener éxito. Después de todo, acceder a las mentes inconscientes de otras personas requerirá que seas paciente, flexible y estés dispuesto a dedicar el tiempo necesario para hacerlo de forma efectiva. Necesitarás tener un plan claro preparado para ti mismo, de modo que puedas dirigirte activamente y vivir según las reglas que estás buscando para hacer uso de ellas.

Piensa en estos como tus procesos guía que te ayudarán a asegurarte de que eres capaz de utilizar la PNL. Estos serán tus principios fundamentales con los que vivirás si quieres ser capaz de aprovechar el inconsciente. Estos te guiarán para tener éxito, ya sea que quieras mejorar tu propia vida o convencer a otra persona de hacer algo específico. No importa lo que elijas hacer, serás capaz de hacerlo, si mantienes estos pasos en mente.

En particular, los pasos que se abordarán aquí son ser capaz de conocer su resultado, actuar, mantener la agudeza sensorial, tener flexibilidad y vivir según una fisiología de la excelencia. Con estos cinco principios, la PNL tendrá éxito para ti. Este capítulo te guiará para que aprendas a utilizar estos principios en tu propia vida. Podrás ayudarte a ti mismo. Podrá ayudar a los demás. Sobre todo, podrá ser eficaz y exitoso.

Conozca su Resultado

El primer y más importante punto de partida cuando intentas vivir con la utilización de la PNL es conocer tu resultado. Esto es averiguar exactamente lo que quieres, cómo lo vas a conseguir y por qué lo quieres. Si no sabes cuál es el resultado que quieres, ¿cómo puedes esperar conseguirlo? Si no sabes que quieres ser abogado, por ejemplo, ¿puedes esperar razonablemente cursar la carrera de Derecho y acumular toda esa

deuda, sólo para descubrir después que el Derecho era tu pasión? Nadie en su sano juicio se metería en la facultad de Derecho sin saber que quería ser abogado o que su verdadero objetivo en la vida era serlo. La gente puede ir a la escuela de derecho porque le han dicho toda su vida que debe ir a la escuela de derecho, pero incluso esas personas crecieron con la expectativa de ser un abogado. Nadie va a la Facultad de Derecho sin la expectativa o el deseo de convertirse en esa persona.

Al igual que nadie esperaría que debas conocer tus propios resultados y deseos si quieres tener éxito. Tienes que averiguar exactamente lo que quieres en la vida para poder averiguar cómo conseguirlo. ¿Quieres ser rico? ¿Quieres encontrar el amor? Quizá quieras ser padre o madre, o quieras ser bombero. No importa cuál sea el sueño, tienes que conocerlo y vocalizarlo ante ti mismo si quieres que se haga realidad. Si quieres ser rico, puedes decírtelo a ti mismo. Si quieres ser feliz, también puedes decírtelo. No es tan importante cuál es tu objetivo en la vida como saber cuál es ese objetivo. Ese conocimiento es poder y te ayudará durante tu proceso.

Si está utilizando la PNL para otras personas, es posible que quiera saber cuál es su objetivo final para esa persona. ¿Quiere que sea feliz? ¿Quieres que compren ese coche que estás vendiendo? Tal vez quieras que rompa con su pareja narcisista. No importa lo que quiera, necesita saber qué es si espera hacerlo realidad.

Una vez que sabes lo que quieres, es hora de darle forma para que puedas actuar en consecuencia. En realidad, se trata de idear una forma de estructurar tus deseos para poder actuar sobre ellos. Cuando lo haces, debes cumplir ciertos criterios específicos para asegurarte de que el resultado está bien formado. Esto es una forma elegante de decir que si quieres que tu objetivo sea factible y alcanzable, tienes que redactarlo de la forma adecuada. Estos criterios son fundamentales para asegurarse de que puede actuar en consecuencia. Estos criterios son:

- **Orientación positiva:** Tu objetivo debe centrarse en lo que *sí* quieres, no en lo que te gustaría evitar. Por ejemplo, debes afirmar que quieres encontrar el amor, frente a que no quieres seguir estando

solo. Cambiar esto a un aspecto positivo en lugar de uno negativo te da algo por lo que trabajar en lugar de algo que evitar.

- **Específicamente sensorial:** A medida que continuemos por el camino de la PNL, empezarás a ver que todo método de influencia sobre otra persona, ya sea sobre ti mismo o sobre otra persona, es sensorial. Debes averiguar a qué sentidos te vas a dirigir y cómo percibirán esos sentidos cuando hayas tenido éxito en la consecución de tu objetivo. Tal vez esto sea que puedas ver que tienes una pareja si tu objetivo final es encontrar el amor. Si lo que quieres es vender ese coche, quizás decidas que la entrada sensorial será tener el papeleo con las firmas en la mano. Intenta abordar cómo cada uno de tus cinco sentidos va a interactuar con el resultado cuando se haya conseguido. Esto te ayuda a ser capaz de visualizar realmente lo que quieres.
- **Contextual:** Esto implica asegurarse de que conoce el contexto en el que tendrá éxito. Se trata de reconocer lo que tiene que ocurrir si se quiere tener éxito. ¿Dónde va a ocurrir? ¿Cuándo? ¿Cómo? ¿Con quién estarás? Cuando conozcas el contexto de lo que buscas, podrás reconocer lo que tienes que hacer para crear el entorno adecuado para garantizar que se produzca lo que esperas conseguir.
- **Autocumplible:** Debes asegurarte de que el objetivo que quieres es uno que puedes poner en marcha por ti mismo sin la influencia de otras personas. Puede que tengas que asegurarte de que otras personas hacen algo, pero ¿puedes hacerlo tú? Debes tener acceso a los recursos que necesitarás para alcanzar tu objetivo.
- **Ecológico: Es** tan sencillo como hacerse tres preguntas concretas: ¿Es bueno para ti? ¿Es bueno para los demás? ¿Es para el bien común? Recuerda que la PNL trata de mejorar el mundo y a los que la utilizan. Aunque a menudo se utiliza como una herramienta para manipular y controlar a los demás, esa no es siempre la intención.
- **Merece la pena:** Por último, debes asegurarte de que el resultado que intentas conseguir merece la pena. ¿Es algo que realmente le será útil y positivo? No tiene por qué ser útil en el día a día, pero deberías ser capaz de ver algo bueno de lo que sea. Puede que hayas mejorado la vida de otras personas, permitiendo que tu amigo deje de tener miedo a las multitudes, lo que indirectamente mejora tu propia vida porque tu amigo es más feliz y está más sano. Por otro

lado, puede que abordes directamente un problema tuyo en un intento de mejorar tu vida, y eso también está bien. Mientras sea efectivo, ya sea directa o indirectamente, es suficiente.

Actuar

El siguiente paso para asegurarte de que eres capaz de tener éxito en el uso de la PNL es pasar a la acción. Esto es algo que puede parecer de sentido común, pero mucha gente se salta este paso por completo. Debes estar dispuesto a actuar si esperas ver algún resultado. Si quieres asegurarte de que realmente puedes cambiar tu vida o cambiar los comportamientos de otra persona, debes encontrar razones para trabajar o hacer algo.

A menudo, las personas caen en la trampa de la inacción: sienten que no pueden tener éxito y, por lo tanto, son víctimas de la procrastinación. Sin embargo, este es el intento de tu mente de evitar la acción para protegerte del fracaso. Cuando te proteges de esta manera, es fácil poner excusas y actuar como si todo hubiera sucedido por una razón: puedes decirte a ti mismo que eres demasiado tonto para marcar la diferencia, o que fracasarás aunque lo intentes.

Pues bien, adivina qué: el fracaso ocurre. La gente fracasa todo el tiempo, pero eso no es intrínsecamente malo. Cuando se fracasa, se aprende. Cuando aprendes, te preparas mejor para tu siguiente intento. Está bien fracasar, siempre y cuando aprendas de ese fracaso y no dejes que te defina. Efectivamente, entonces, quieres vivir aprendiendo de ese fracaso y no dejando que el miedo al fracaso te mantenga encerrado en la inacción.

Cuando se practica la PNL, *hay que* actuar. Si te niegas a actuar, no se hace nada. Nada cambia. Los comportamientos de la gente siguen siendo los mismos. Usted fracasa. La PNL no es pasiva - requiere acción y esfuerzo constantes, y por esa razón, usted debe estar dispuesto a pasar por los movimientos y hacer que lo que sea que usted quiere suceda.

Agudeza Sensorial

A continuación, debes aprender la agudeza sensorial. Esto es, efectivamente, aprender a ceder a todo el importante lenguaje corporal que necesitarás entender si esperas ser capaz de usar la PNL. La PNL consiste en ser capaz de mirar a otra persona, entender su mentalidad y sus procesos, y luego utilizar esos procesos para averiguar cómo influir en la mente de la otra persona también.

Deténgase y considere por un momento lo que es el lenguaje corporal: son movimientos inconscientes que están diseñados para transmitir significados muy específicos. Tu mente inconsciente es en gran medida responsable de tu lenguaje corporal: si estás ansioso, tu lenguaje corporal lo transmitirá. Si estás feliz, tu lenguaje corporal lo transmitirá. Esto significa que si aprendes a leer el lenguaje corporal de otra persona, podrás leer el estado de su mente inconsciente.

Esto se debe a que el lenguaje corporal y las acciones están directamente influenciados por los pensamientos. Existen dentro de un ciclo: los pensamientos influyen en los sentimientos y esos sentimientos influyen en el comportamiento. Así pues, puedes aprender a seguir los pensamientos aprendiendo a identificar el comportamiento. También puedes llevar esto un paso más allá aprendiendo a cambiar los pensamientos influyendo también en el comportamiento.

En efecto, la agudeza sensorial es la capacidad de concentrarse totalmente en el exterior. Piensa en lo que ocurre la mayor parte del tiempo cuando alguien te está contando una historia. Si no estás entrenado en la escucha efectiva, puede que te empeñes en estar constantemente ideando argumentos que puedas utilizar para dar un determinado punto de vista como respuesta. Puede parecer que estás escuchando, pero en realidad tu mente también está ocupada tratando de idear algún tipo de reacción o contraargumento. Esto es problemático: no estás prestando suficiente atención a la otra parte y corres graves riesgos al hacerlo. Sin embargo, puedes aprender a evitarlo. Puedes aprender a centrarte por completo en escuchar.

Cuando te centras en la agudeza sensorial, concentrándote en lo que la otra persona está haciendo mientras habla, estás prestando una atención completa. Ves todos esos pequeños cambios en el lenguaje corporal. Ves a la otra persona cambiar lo que está haciendo en respuesta a ti. Ves esas sutiles señales que pueden delatar una mentira, o que indican que la otra persona se siente incómoda con la línea de preguntas, pero que está desesperada por tratar de mantenerse abierta en la comunicación.

Por lo tanto, debes aprender a escuchar siempre con atención. Debes aprender a reconocer estos aspectos del lenguaje corporal para poder

utilizarlos como retroalimentación para ti. Al aprender a reconocer ese lenguaje corporal, puedes permitirte efectivamente responder adecuadamente, o recoger toda esa información que necesitarás para tener éxito con los intentos de persuasión con PNL.

Flexibilidad de Comportamiento

Otro aspecto importante de la PNL es la flexibilidad. La PNL no es una ciencia exacta simplemente porque no hay dos personas iguales. Las personas son complejas, y también lo son sus mentes. Una persona puede sentirse totalmente cómoda hablando de un tema personal mientras que a la otra le aterra mencionar temas similares. Es posible que algunas personas estén contentas de acceder sin oponer resistencia, y que otras sean completamente insensibles a tus mejores intentos de influencia. Dado que no hay dos mentes iguales, debes estar dispuesto a realizar un poco de ensayo y error. No puede limitarse a decidir que va a adoptar un enfoque único para acceder a las mentes de los demás, sino que debe estar dispuesto a considerar varias posibilidades diferentes y a cambiar las cosas cuando se encuentre con un obstáculo.

A menudo, las personas fracasan en esto: simplemente se niegan obstinadamente a emprender algo distinto de lo que se han propuesto originalmente, pero los resultados nunca cambian. Si fracasó la primera y la segunda vez, ¿por qué cree que el mismo intento pasaría la próxima vez? Si nunca intenta nada diferente, el cambio nunca llegará. Tienes que ser capaz de centrarte en el cambio si quieres tener éxito en la PNL. Necesitas ser flexible en tus propios comportamientos. Tienes que ser flexible en lo que estás dispuesto a intentar.

Esto ayuda más allá del aprendizaje de la PNL, también -cuando usas esto, te estás haciendo más flexible en general. Se está enseñando a sí mismo a enfrentarse al fracaso o a lo inesperado con facilidad. Ya no tendrás miedo de fracasar o de sentir que no puedes intentar nada más. Te ayuda a tener más probabilidades de éxito simplemente porque estás dispuesto a salir de tu zona de confort y a mezclar las cosas cuando lo necesites. Si no estás dispuesto a hacer concesiones o a cambiar tus mejores intentos para afrontar una situación, lo único que vas a hacer es mantenerte obstinadamente anclado en el fracaso y el control en lugar de ver las cosas como una oportunidad de mejora.

Fisiología de la Excelencia

Por último, si quieres tener éxito en tus esfuerzos con la PNL, debes ser capaz de operar desde una posición de salud. Necesitas sentirte física y mentalmente sano si esperas operar al máximo, lo que significa que debes ser capaz de cuidar de ti mismo. No puedes cuidar de los demás si no puedes cuidar de ti mismo, así que debes estar dispuesto a mantener esa fisiología de la excelencia.

Al igual que se dice que hay que ponerse la máscara de oxígeno antes de atender a los niños en un avión, hay que estar dispuesto a cuidar de uno mismo antes de estar dispuesto a asumir los problemas del mundo. Tienes que asegurarte de que estás sano. Esto significa que debe ocuparse de su propio cuidado. Debes asegurarte de que estás sano. Debes asegurarte de que descansas adecuadamente para mantenerte.

En particular, si encuentras que tu vida no te está dando la excelencia que necesitas o que no estás tan sano como podrías estar, deberías dedicar tiempo a conseguirlo. Puede que tengas que utilizar algunas de tus propias técnicas de PNL para conseguirlo, como enseñarte a ser más diligente con tu propio régimen de sueño o de ejercicio, o recordarte a ti mismo que debes comer de forma saludable. Sin embargo, te debes a ti mismo y a los que te rodean que dependen de ti el mantenerte sano. Al fin y al cabo, no puedes centrarte en la otra persona si no te sientes bien.
Además de ser lo mejor para ti, si eres capaz de asegurarte de que estás sano, contagiarás a aquellos con los que estás. Si adoptas tu propio estilo de vida saludable, es más probable que tus allegados empiecen a adaptar algunas de esas tendencias para ellos también.

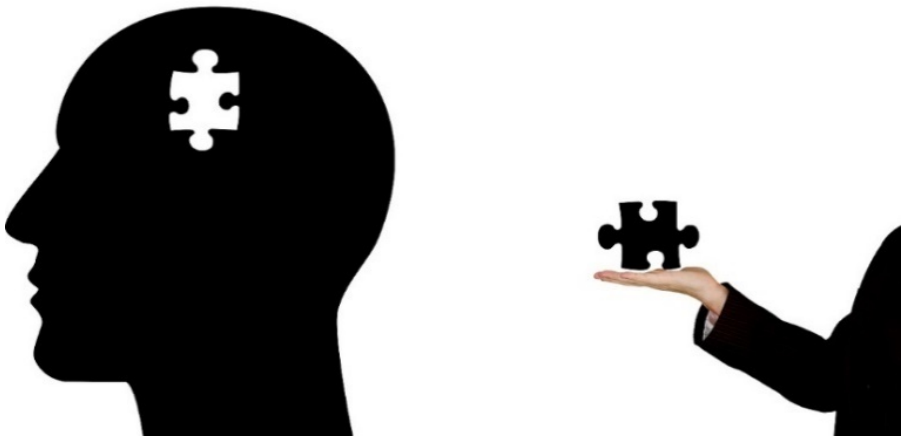
Capítulo 8: Control Mental con PNL

Una vez entendido lo que es la PNL y cómo puede influir en ti, es el momento de empezar a entender algunas de las técnicas más comunes que puedes utilizar para controlar la mente de los demás. Puedes elegir controlar tu propia mente, influyendo en tu inconsciente para que se comporte de forma adecuada para asegurarte de que puedes conseguir lo que necesitas, o puedes influir en otras personas para ayudarlas en su lugar. No importa a quién intente influir, podrá hacerlo con estas técnicas. Ten en cuenta que algunas de ellas pueden requerir un ajuste entre su uso para ti y para otra persona.

A medida que lea este capítulo, se le presentará la PNL y el control mental, y entenderá por qué funciona. Se le mostrará cómo funciona la PNL para ayudar a controlar a otras personas. A partir de ahí, empezarás a aprender cómo ejercer ese control sobre otras personas también. Se te guiará a través de cuatro tácticas distintas que puedes utilizar para usar la PNL como herramienta para influir en los demás. Como siempre, recuerde que la PNL es una de esas herramientas cuyo valor e intención puede cambiar totalmente el significado. Si usas la PNL desde una posición de querer ayudar a otros, es increíblemente efectiva. Sin embargo, si quieres utilizarla para manipular o herir a otros, descubrirás que puedes hacer mucho más daño del que te habías imaginado. Ten en cuenta que jugar dentro de la mente de otra persona, sea cual sea tu intención, es algo peligroso. No es algo que deba tomarse a la ligera o que se haga simplemente para molestar a alguien. Debes ser muy deliberado en tus actos de control de los demás. El libre albedrío y la mente de otra persona son algo muy personal y privado, y esa privacidad merece ser respetada.

PNL para Controlar Mentes

En definitiva, la PNL es una de las formas más eficaces de influir en la mente de otra persona. Mientras que usted no será capaz de simplemente decirle a alguien que haga algo y conseguir que lo haga o utilizar la mente de otra persona con su propio controlador para obtener el control absoluto, usted es capaz de influir en gran medida lo que alguien está dispuesto a hacer o lo que están dispuestos a decir o soportar, todo por aprender a acceder a sus mentes y prepararlas para hacer lo que usted quiere. Podrás efectivamente plantar pensamientos en sus mentes, haciéndolos encajar perfectamente y limpiamente como si siempre hubieran estado destinados a estar allí.



Efectivamente, pues, se trata de una influencia increíblemente poderosa: te permitirá conseguir que otras personas hagan casi cualquier cosa que tú quieras que hagan si sabes lo que estás haciendo. Puedes disipar la ansiedad, o puedes usarla para infundir miedo para tener un mayor control sobre alguien. Puedes usarlo para liberar a alguien del estrés o para que se sienta totalmente impotente. Esto se debe a que estás accediendo a la mente inconsciente.

La PNL es, en efecto, una forma de hipnosis: se adormece a la otra persona de forma suave y encubierta en un estado de sugestión, durante el cual se

puede pasar por alto la mente consciente para instalar los propios deseos en otra persona. Puedes asegurarte de que la otra persona esté dispuesta a pensar o sentir lo que sea que quieras que haga simplemente asegurándote de que sabes lo que estás haciendo. De hecho, la gente ha utilizado estas técnicas para convencer a la gente de hacer casi cualquier cosa. Todo lo que tienes que hacer es adormecerlos en un estado de relajación y confianza.
De hecho, una de las partes más importantes para poder instalar un sentimiento de confianza no está en ti. Esto se conoce como establecer un rapport con la otra persona, y si puedes hacerlo, podrás acceder efectivamente a la mente de la otra persona. En última instancia, cuando alguien confía en ti, no se pondrá en guardia activamente contra ti o contra lo que puedas hacer. Por eso, desarrollar esa relación es tan importante en la PNL.

Cuando alguien practica la PNL, suele dedicar un periodo de tiempo a crear esa relación para poder acceder a la mente inconsciente de la otra persona. Tú mismo podrás hacerlo si estás dispuesto a esforzarte.

Reflejando

Lo primero y más importante es crear una buena relación, como ya se ha dicho. La mejor manera de hacerlo es aprendiendo a reflejar a alguien. El reflejo es la imitación inconsciente de las personas que tenemos cerca. Piensa que cuando una persona bosteza, es probable que sus amigos o familiares presentes también lo hagan: es una forma de reflejo. Sin embargo, la cosa no se queda ahí. Cuando dos personas están cerca emocionalmente y confían de verdad el uno en el otro, descubrirán que sus ritmos respiratorios se sincronizan. Caminarán juntos con los mismos pasos y el mismo ritmo. Naturalmente, tomarán sorbos al mismo tiempo, o darán bocados al mismo tiempo si están comiendo juntos. Harán los mismos movimientos que el otro: si uno se pica la nariz, es probable que el otro también se pique la suya. Incluso pueden adoptar las mismas posturas que el otro sin pensarlo.

Esto es el reflejo, y es increíblemente revelador. Cuando alguien refleja a otra persona, es porque es capaz de reconocer que le gusta o confía en esa otra persona, que se ha creado una relación y que se está respetando. Si reflejas a otra persona a tu alrededor, es probable que lo hagas porque sientes que puedes confiar en ella. Sin embargo, esto puede llevar mucho tiempo para construirse de forma natural. A menos que tengas una conexión instantánea con la otra persona, es probable que tengas que pasar por el proceso de construirla tú mismo. Puedes hacerlo con unos sencillos pasos.

En primer lugar, debes establecer una conexión con la otra persona. Para ello, asegúrate de mirar directamente a la otra persona: debes mantener el contacto visual y reconocerla directamente. También puedes intentar captar sus propias señales sutiles: intenta sincronizar tu respiración con la de la otra persona. Mientras escuchas a la otra persona, debes asentir con la cabeza con regularidad; en particular, debes hacer el triple movimiento de cabeza. La triple inclinación de cabeza indica a la otra persona tres cosas:

Que le estás escuchando, que le entiendes y, sobre todo, que estás de acuerdo. A partir de este momento, deberías sentir que la relación se consolida de forma natural.
A continuación, debes captar las señales verbales de la otra persona. Aunque podría empezar imitando su lenguaje corporal, eso suele dar más señales de alarma que el simple hecho de captar los patrones del habla. Deberá asegurarse de que habla en el mismo tono que la otra persona y de que sigue activamente su ritmo y entusiasmo. Al hacerlo, descubrirá que la otra persona continuará más tiempo, sobre todo si la reconoce con la triple inclinación de cabeza.

Finalmente, el último paso para desarrollar esa conexión de reflejo es encontrar su puntuador. Todo el mundo tiene uno: puede ser tan sencillo como mover las cejas cuando se quiere enfatizar algo. Puede ser más complejo, como levantar el puño en el aire o inclinar la cabeza y sonreír cuando se dice algo que se quiere enfatizar. No obstante, identificar esto requerirá un trabajo activo por su parte. Debes estar dispuesto a esforzarte en observar las reacciones y tendencias de la otra persona para averiguar cuál es su propio puntuador. Quieres saber lo que hacen para poder imitarlo tú mismo.

Cuando descubras su puntuador, querrás usarlo de nuevo la próxima vez que sientas que es probable que lo usen. Si crees que se están preparando para mover las cejas hacia ti, hazlo primero. Puede que no se den cuenta, pero es probable que sonrían y sigan interactuando con usted. Sentirán una conexión instantánea con usted sin entender realmente por qué, y eso está bien.

Ahora, todo lo que tienes que hacer es probar la conexión. Puedes hacerlo simplemente rozando tu propio hombro o haciendo activamente otra cosa en un intento de ver si están dispuestos a copiarte. Debes asegurarte de que lo que elijas hacer sea relativamente sutil y que no parezca fuera de lugar, pero también tiene que ser algo que creas que no es casual. Si te siguen, sabes que has hecho bien tu trabajo y puedes seguir adelante. Si no es así, vuelve al principio e inténtalo de nuevo. A veces, se necesita un tiempo para convencer a alguien de que confíe en ti.

Anclaje

Una vez que has establecido una conexión con otra persona, estás listo para pasar a intentar realmente alterar la mente de otra persona. Una de las mejores maneras de hacer esto es a través del anclaje -cuando estás anclando a alguien a algo, lo estás preparando para tener una reacción específica a un estímulo muy específico. Puede ser que quieras que cambien activamente su estado de ánimo cuando hagas algo, o que quieras encontrar una manera de hacer que hagan algo en particular en respuesta a su propia ansiedad o sentimiento negativo. Puedes usar esto para hacer que alguien sea más propenso a elegir una decisión positiva cuando se sienta fuera de control, o puedes hacerlo para conseguir que haga algo específico para ti.

Una táctica común de los manipuladores, por ejemplo, es crear un desencadenante del miedo a partir de un anclaje muy pequeño e imperceptible para la mayoría: pueden utilizar un movimiento leve pero claro de la mano para hacer que la otra persona sienta miedo con el fin de mantenerla bajo control. Sin embargo, también se puede demandar para evitar malos hábitos, como fumar o beber, o ser una forma de hacer frente a la ansiedad del momento.

El anclaje es bastante sencillo una vez que eres capaz de desarrollar una relación con otra persona. Todo lo que tienes que hacer es averiguar los pasos correctos y los sentimientos adecuados para anclar. Hay cinco pasos sencillos para conseguir que otra persona se ancle a un sentimiento. Ten en cuenta que estos pasos llevarán tiempo; no puedes esperar que alguien se ancle al azar sin mucho esfuerzo. Estás condicionando a alguien de forma efectiva, probablemente sin que sea consciente de ello, y eso requiere esfuerzo y energía para no ser detectado. Sin más preámbulos, veamos los cinco pasos para anclar a otra persona.

Paso 1: Elegir un sentimiento

Comenzará este proceso averiguando qué sentimiento desea infundir en otra persona. A efectos de este proceso, digamos que quieres que tu pareja se sienta más segura de sí misma, que no tenga miedo de pedir lo que necesita cuando lo necesita. Sabes que a ella le cuesta y quieres cambiarlo. Por supuesto, este sentimiento puede ser cualquier cosa. Podrías elegir infundirle ansiedad o relajación. Podría elegir la felicidad o la tristeza. En definitiva, tienes que encontrar un desencadenante que funcione para ti y tu situación.

Paso 2: Elegir un activador

Esta es una forma elegante de decirte que busques una forma de instalar ese sentimiento particular a la otra persona. Puedes utilizar la narración de historias para otra persona, contándole un momento que le haga recordar ese sentimiento concreto que quieres instalar. Si quieres que tu pareja se sienta segura de sí misma, puedes rememorar un periodo de tiempo en el que se sentía bastante segura, describiéndolo hasta que veas que parece estar reviviendo ese sentimiento.

Paso 3: Elegir un ancla

A continuación, debe identificar el anclaje que utilizará. Puede ser el tacto, la vista, el olfato, el gusto o el sonido. La mayoría de las veces, la vista es la más fácil de inculcar a otra persona, pero aún así requiere una proximidad suficiente para que puedas activarla cuando la necesites. Averigua qué

funciona mejor para ti y para la otra persona. Tal vez, en este caso, elijas que vas a utilizar un toque en un punto concreto de la muñeca que no se suele tocar.

Paso 4: Desencadenar el sentimiento

En este punto, usted estará provocando activamente la sensación de que se está anclando. Puede contar la historia durante la cual su pareja se mostró confiada. Puede decir cosas que ayuden a aumentar la confianza de su pareja, como ofrecerle un gran elogio por la cena que se preparó, o señalar lo guapa que está ese día. Quieres que se sienta segura de sí misma, así que puedes relacionarlo con el ancla. Puedes hacer esto de varias maneras diferentes varias veces a lo largo del día.

Paso 5: Enlazar el ancla

Finalmente, cuando veas que la otra persona está sintiendo la emoción que estás intentando anclar, puedes empezar a utilizar el anclaje que quieras. Si has elegido ese toque rápido en el interior de la muñeca de tu pareja, lo tocarás entonces. Si has elegido una expresión facial, puedes hacerla. Al hacer esto, con el tiempo, verás que tu pareja hace una asociación entre su confianza y lo que sea que estés anclando.

El truco aquí es asegurarse de que cada vez que actives ese sentimiento para ella, debes emparejarlo con el ancla también. Esto es crítico si quieres que sea realmente efectivo. Ten en cuenta que esto llevará tiempo, pero también será increíblemente efectivo.

Ritmo y Liderazgo

En la PNL se utiliza comúnmente el acto de marcar el paso y guiar. Efectivamente, se trata de la capacidad de averiguar la mejor manera de identificarse con la otra persona (como el reflejo para ponerse en la misma página) y luego guiarla hacia tu propia mentalidad en lugar de permitirle mantener la suya.

Mientras lees esto, repasando las palabras escritas aquí para ti, puedes descubrir que te está creciendo la curiosidad por saber qué es el ritmo y la dirección y cómo se puede utilizar.
Si ahora sientes curiosidad por el ritmo y la dirección, entonces acabas de caer en ella: se reconoció tu estado actual y luego se te guió suavemente hacia un estado diferente: la curiosidad. Esta es una técnica increíblemente eficaz por una razón específica: se empieza mencionando algo que es cierto, reconociendo el estado de otra persona antes de mencionar activamente otra cosa. Desarma eficazmente la mente consciente inmediatamente después de decir la verdad: el consciente ya no ve lo que está a punto de decirse como potencialmente amenazante porque la primera parte no lo era.

A veces, esto puede ser bastante evidente, como lo fue en esa primera reacción, pero también se puede ver que ocurre de forma mucho más sutil. Siempre que seas capaz de seguir el ritmo y de dirigirlo, verás que esta técnica puede tener éxito. Por supuesto, debe tener esa relación inicial establecida; si aún no tiene una relación con la persona a la que intenta seguir el ritmo, comience con el reflejo y luego pase a esta técnica.

Considere por un momento que está en una discusión con su cónyuge. Su cónyuge se está enfadando bastante y está subiendo la voz. Usted también está bastante enfadado, pero no quiere que la cosa vaya a más. En este caso, puede hacer lo posible por igualar el ritmo de la otra persona. Esto no significa que debas empezar a gritar a tu cónyuge. Hay que encontrar otra forma de igualar el ritmo. En lugar de gritar también tus frustraciones, quizás devuelvas ese mismo tono e intensidad con algo un poco menos serio. Grita que tienes hambre en lugar de gritar que estás enfadado. Tal vez incluso lo mezcles y grites que tienes hambre en lugar de gritar que estás enfadado. Entonces empiezas a reducir gradualmente tu propia intensidad, arrastrándoles a ellos y a su propia intensidad. El repentino cambio de ritmo puede chocar inicialmente a tu cónyuge, pero deberías descubrir que tu cónyuge te seguirá en la mayoría de las ocasiones.

Esto puede ser increíblemente útil en muchos contextos diferentes: puede utilizarlo en un entorno comercial, escuchando lo que su cliente tiene que decir, igualando el ritmo, y luego llevando a lo que le gustaría discutir en su lugar. Puede utilizarlo en la publicidad, reconociendo lo que la gente está haciendo, y luego dirigiéndolos a pedir el producto. Incluso puede utilizarlo para ganar interés en algo, como se hizo al principio de esta sección.

Aprender a Leer el Lenguaje Corporal

Finalmente, una última técnica que se utiliza regularmente en la PNL es aprender a leer y manejar el lenguaje corporal. Dedicar tiempo a entender la comunicación no verbal significa que podrás leer mejor las intenciones de otras personas. Al entender las intenciones de otras personas, descubrirás que también puedes influir y controlar las situaciones mucho mejor.

Cuando eres capaz de leer el lenguaje corporal, desarrollas la capacidad de entender lo que están pensando. Sin embargo, cuando aprendes a manejar tu propio lenguaje corporal, puedes empezar a averiguar cuál es la mejor manera de interactuar con otras personas para cambiar sutilmente sus propios sentimientos.

Piensa en el reflejo: es probable que la otra persona siga tu ejemplo cuando seas capaz de crear esa conexión con ella. ¿Qué pasaría si empezaras a utilizar tus propias señales no verbales para ayudar a calmarlos o a cambiar su mentalidad durante ese momento? Tal vez estés hablando con alguien que parece dudar de hacer una compra: puedes reflejar a la otra persona y asentir sutilmente con la cabeza para empujarla suavemente a querer estar de acuerdo. Puedes usar esto para empujar a la gente a tomar su decisión final. Si la otra persona sigue dudando de la idea después de que hayas intentado presionarla para que acepte, probablemente debas aceptar ese no y seguir adelante.

También puedes utilizarlo de otras maneras. Si alguien parece molesto, puedes reflejarlo para conseguir tu propia compenetración con la otra persona y luego utilizar el lenguaje corporal para empezar a calmarla también. Se trata de una versión totalmente física del ritmo y la dirección, pero puede ser increíblemente eficaz si sabes lo que estás haciendo y te esfuerzas por utilizarlo bien. Todo lo que tienes que hacer es pasar por el proceso, y descubrirás que puedes influir constantemente incluso en los sentimientos menores.

Capítulo 9: Mejorar la Capacidad de Comunicación

Teniendo en cuenta lo social que resulta la PNL y lo mucho que debes ser capaz de interactuar con las mentes de los demás, no debería sorprender que unas buenas habilidades de comunicación sean fundamentales si quieres ser capaz de utilizarla. Estas pueden ser difíciles de desarrollar si no sabes lo que estás haciendo, pero puedes aprender la mejor manera de desarrollar las habilidades que te servirán si estás dispuesto a poner el esfuerzo. En particular, las habilidades de comunicación que son fuertes pueden proporcionarle una miríada de beneficios, tanto dentro de la PNL y la persuasión y sólo en su vida general. Podrás comunicarte con los demás para que te entiendan mejor, lo que significa que no te encontrarás con tantos conflictos. Serás capaz de hacer frente a las luchas que puedas encontrarte. Podrá pedir lo que necesita. Podrás comunicarte mejor con las mentes inconscientes de los que te rodean. Todo lo que tienes que hacer es desarrollar las habilidades adecuadas para hacerlo. Aumentará tu propia confianza, y con esa confianza mejorada, descubrirás que es mucho más probable que seas feliz en tu vida.

En particular, cuando se necesita desarrollar habilidades de comunicación sólidas, las mejores que se pueden aprender son: ser capaz de establecer un contacto visual significativo sin forzarlo ni fingirlo, ser capaz de presentarse como una persona segura de sí misma y con el control, y ser capaz de escuchar con eficacia. Esto, en particular, le ayudará a mejorar su capacidad de comunicación, no sólo para facilitar su propia comprensión de lo que otros quieren transmitirle, sino también para asegurarse de que puede decir a otras personas lo que necesita de forma clara y significativa. De este modo, podrá asegurarse de que quienes le rodean le entienden y son capaces de respetar lo que quiere y necesita.

Este capítulo le proporcionará la información necesaria para abordar esas tres técnicas específicas a las que se ha hecho referencia anteriormente, ofreciéndole los pasos para convertirlas en habituales, incluso si se siente intimidado por la idea de establecer contacto visual o de intentar mostrarse confiado. Simplemente tenga en cuenta, siempre que tenga dudas sobre estos métodos, que se le verá como más digno de confianza, y esa confianza es fundamental si espera que quienes le rodean le vean como alguien fiable.

Establecer Contacto Visual

El contacto visual es una de esas habilidades que hay que desarrollar para ser eficaz en la comunicación, pero también es una con la que la gente tiende a luchar. El contacto visual puede hacer que lo que dices sea más impactante y cambiar la forma en que la gente te ve mientras hablas, pero también puede ser bastante difícil de mantener. Si quieres ser capaz de comunicarte con claridad, tienes que desarrollar una tolerancia al contacto visual o, al menos, aprender a establecer contacto visual de forma que convenzas a la otra parte de que la estás mirando.

Dado que muchas discusiones y conflictos pueden estar relacionados con un error de comunicación, es fundamental ser capaz de comunicarse con claridad y eficacia. Con un buen contacto visual y unas sólidas habilidades de comunicación, descubrirás que la gente que te rodea está mucho más dispuesta a escuchar lo que tienes que decir. Confiarán en usted con más frecuencia y de mejor gana. Se implicarán más en la conversación y el intercambio y será más probable que te recuerden con cariño y alegría. El principio de todo esto es el contacto visual. Al fin y al cabo, si alguien no establece un fuerte contacto visual con usted, suele suponer que no es digno de confianza: es un signo de engaño, y eso no es lo que usted quiere representar si quiere que le vean como alguien honesto y digno de ser escuchado.

Cuando utilizas el contacto visual, le estás diciendo a la otra persona que la estás escuchando e interesando. Le dices a la otra persona que, en ese momento, tu atención se centra en ella, lo que significa que es libre de continuar. Sin embargo, la gente suele tener problemas con el contacto visual. Si quieres mejorar tu capacidad para establecer un contacto visual significativo, intenta seguir los siguientes pasos.

La regla del 50/70

A primera vista, esto puede parecer confuso, ya que no suma 100, pero en realidad tiene sentido. Lo que se busca es un contacto visual que sea bueno, significativo, pero que no nos mire fijamente y nos resulte incómodo. Aunque todos queremos recibir el contacto visual para saber que nos importa y que la otra parte está escuchando activamente, tampoco queremos demasiado contacto visual. Demasiado parece agresivo e incómodo, y por

eso hay que encontrar ese punto medio en el que se da el suficiente contacto visual para reconocer, pero no tanto como para mirar fijamente a la otra persona.

Esto se consigue manteniendo el contacto visual el 50% del tiempo cuando se habla, y el 70% del tiempo cuando se escucha. Cuando las personas hablan, miran naturalmente hacia otro lado para ordenar sus pensamientos. Esto se debe a que el pensamiento es increíblemente difícil de gestionar. El contacto visual es mentalmente intensivo y agotador, y por esta razón, puede distraerse si se intenta mantenerlo constantemente durante una conversación. Si mantienes el contacto visual la mitad del tiempo cuando hablas, le dices a la otra persona que le estás hablando sin parecer grosero o desafiante.

Sin embargo, cuando estás escuchando, quieres que te vean atento para animar a la otra persona a seguir hablando. Aquí es donde entra en juego la regla del 70%: debes mirarlos directamente para que sientan que tienen tu atención, pero debes evitar la mirada fija, ya que a la gente no le gusta que le miren fijamente. Distrae, es incómodo y puede causar problemas.

Mantener 4-5 segundos de contacto visual cada vez

Cuando hagas ese contacto visual, asegúrate de hacer una pausa cada 4 o 5 segundos. Al hacerlo, rompes el contacto visual lo suficiente como para suavizarlo sin parecer huidizo o distraído. Al romper el contacto visual cada pocos segundos, dejas claro que no estás intentando ser grosero o agresivo, y al volver a mirar al interlocutor, le dices que sigue teniendo toda tu atención.

Presta atención a dónde miras

Cuando se toma una pausa en el contacto visual, puede ser fácil mirar hacia abajo o desviar la mirada rápidamente. Sin embargo, esto tiende a hacerte parecer nervioso y, por tanto, poco fiable. Cuando rompa el contacto visual, procure mirar a un lado en lugar de mirar hacia abajo. Mirar hacia un lado o hacia arriba y hacia un lado implica pensar, pero mirar hacia abajo te hace parecer incómodo o tímido.

Contacto visual inmediato

Cuando quieras hablar con alguien, asegúrate de establecer contacto visual antes de hablar, y asegúrate de que te encuentras con los ojos cuando empieces a hablar. Quieres que ese contacto visual esté presente cuando empiece a hablar. Establece el contacto visual, habla y luego mira hacia otro lado.

Mirar entre ceja y ceja

Si te resulta demasiado incómodo mantener un contacto visual legítimo, puedes probar a mirar entre los ojos, en el puente de la nariz. De este modo, suele engañar a la otra persona para que piense que la estás mirando, aunque te ahorras la incomodidad del contacto visual. Por supuesto, siempre es preferible el contacto visual genuino, pero puedes usar esto como muleta mientras trabajas en establecer tu contacto visual con mayor facilidad y regularidad.

Escuchar con Eficacia

Además de establecer un buen contacto visual, también hay que saber escuchar con eficacia si se quiere progresar con la gente que nos rodea. Escuchar es otra de esas habilidades que mucha gente da por sentada: creen que poder escuchar a alguien debería ser fácil ya que tenemos el sentido del oído. Lo único que hay que hacer es oír, ¿no? No es así.

Oír es totalmente diferente a escuchar. Oír es pasivo, mientras que escuchar es activo. Cuando se escucha a alguien, simplemente se registra que está hablando. No entiendes realmente lo que se pretende o se dice, aunque seas capaz de resumir más o menos el sentido de lo que se ha dicho. Cuando oyes a alguien, no necesariamente le estás escuchando, pero cuando escuchas a alguien, le oyes.

La escucha activa es una de esas habilidades que puedes desarrollar para elevar tu oído a la escucha. Al hacerlo, descubrirá que la comunicación, en general, mejora mucho. Si puedes comunicarte y escuchar con eficacia, comprenderás mejor lo que se pretendía en esa conversación porque te has tomado el tiempo de escuchar e indagar en ella en lugar de limitarte a hacer suposiciones.

Cómo escuchar activamente

Cuando estés preparado para escuchar activamente, tendrás que seguir varios pasos. Efectivamente, querrás asegurarte de que estás en una posición que te permita escuchar y prestar atención. Quieres evitar las distracciones. Quieres prestar a la otra persona toda tu atención. Quieres escuchar realmente sin contemplar cómo vas a responder a la otra persona.

Esto puede parecer sencillo en teoría, pero piense en lo que hace su mente durante una conversación: ¿se da cuenta de que acaba pasando el tiempo intentando averiguar cómo responder a la última cuestión planteada cuando la otra persona todavía está hablando? Eso no es escuchar activamente. Eso

es escuchar a la otra persona y luego elaborar distraídamente una refutación que puede ser totalmente irrelevante al final de la conversación, y eso no es justo para la otra persona. Para escuchar activamente, entonces, harás lo siguiente:

- **Paso 1: Enfréntate a la otra persona:** Aquí es donde le das toda tu atención. No hay teléfonos ni pantallas presentes. Te asegurarás de mantener el contacto visual y de no distraerte.
- **Paso 2: Escuchar**: Cuando escuches, asegúrate de prestar atención a lo que dice la otra persona. No intentes dar una respuesta durante este periodo, simplemente escucha a la otra persona.
- **Paso 3: Lenguaje corporal atento:** ¿Recuerdas cómo asentías con la cabeza cuando intentabas establecer una relación? Eso se repite aquí. Asegúrate de asentir con la cabeza y de afirmar que sigues escuchando mientras la otra persona habla, pero sin interrumpirla. También debes asegurarte de inclinarte ligeramente mientras escuchas a la otra persona y mantener tu propio lenguaje corporal abierto y receptivo. Esto significa no cruzar los brazos y prestar atención de forma efectiva.
- **Paso 4: Haz preguntas:** Cuando llegues al final del discurso de la otra persona, hazle algunas preguntas. Deben ser preguntas aclaratorias, no preguntas destinadas a abrir agujeros en el argumento de la otra persona. Tómate el tiempo de preguntar si has entendido bien.
- **Paso 5: Formule su respuesta:** No empieces a formular tu respuesta a la otra persona hasta que hayas obtenido la confirmación de que, de hecho, has entendido lo que se ha dicho. En ese momento, tómate un minuto para elaborar una respuesta y luego dásela

.

Cuando sigas estos pasos, descubrirás que en realidad eres mucho mejor para entender lo que la gente dice de lo que pensabas inicialmente. Comenzará a obtener más información de otras personas. Los demás confiarán más en ti cuando converses con ellos. También estarán más dispuestos a escucharte y tú estarás más preparado para tu propio viaje con la PNL. Recuerda, si quieres ser capaz de dominar la PNL, tienes que ser capaz de escuchar eficazmente.

Lenguaje Corporal de Confianza

Finalmente, un último método que puedes utilizar para mejorar tu propia comunicación con los demás es desarrollar un lenguaje corporal seguro. Esto significa que debes asegurarte de no cerrarte al contacto con otras personas. Si eres muy consciente de tu lenguaje corporal, asegurándote de que te retratas de forma positiva y atenta, descubrirás que en realidad eres mucho más eficaz a la hora de comunicarte con los demás.
Esta sección le proporcionará varias formas diferentes de mantener su lenguaje corporal eficaz y seguro para convencer a los demás de que también muestren confianza en usted. Si puedes atraer la confianza, verás que los demás son más receptivos a tus intentos de comunicarte con ellos.

- **Manténgase erguido:** La mejor manera de que te vean como alguien asertivo y seguro de sí mismo es mantener tu lenguaje corporal alto y abierto. La mejor manera de hacerlo es enderezar la columna vertebral, mantener la cabeza recta y asegurarse de que las piernas están bien separadas. Deberías ponerte de pie con los pies separados a la anchura de los hombros, ya que esto deja claro a los demás que te sientes seguro y cómodo contigo mismo.
- **Utiliza poses de poder:** Algunas posturas, como la de permanecer tranquilo y erguido con las manos detrás de la espalda, desprenden confianza sin ser prepotentes. Si eres capaz de utilizar tus poses de poder, no solo dirás a los demás que te sientes cómodo y seguro, sino que tú también empezarás a sentirte más seguro.
- **No pierdas de vista tus manos:** Asegúrate de vigilar lo que hacen tus manos. Puede ser increíblemente fácil ofender a alguien con un gesto fuera de lugar o escondiendo la mano en el bolsillo. Presta atención a lo que haces con ellas para asegurarte de que demuestras que estás tranquilo y en control.
- **Establezca un buen contacto visual:** Esto no puede ser más importante ni más enfatizado: tienes que ser capaz de establecer un buen contacto visual para que te consideren seguro de ti mismo.
- **Evite el nerviosismo:** Las personas que no tienen confianza en sí mismas a menudo se ven envueltas en comportamientos nerviosos simplemente porque se sienten incómodas. Su cuerpo delata esa falta de confianza. Intenta permanecer quieto y abierto cuando te comuniques para que te vean seguro de ti mismo.

- **Lenguaje corporal abierto:** Asegúrate de mantener un lenguaje corporal abierto. Esto significa que no puedes cruzar los brazos delante de ti o intentar esconderte de alguna manera cuando te comuniques. Quieres asegurarte de que la otra persona no te vea como deshonesto o poco dispuesto a comunicarte eficazmente.

Capítulo 10: PNL para una Vida Exitosa

Finalmente, hemos llegado al último capítulo de este libro. Puede que sientas que tienes mucha más información sobre cómo puedes utilizar la PNL e influir en otras personas. Sin embargo, también puedes utilizarla en ti mismo. ¿Tienes algún tipo de trauma negativo que te dificulta el funcionamiento? Tal vez sientas que has sido frenado por tus emociones o intentos de salir adelante en la vida. Bueno, después de leer este libro, ahora tienes varias herramientas que pueden ayudarte a sentirte mejor sobre quién eres, qué quieres y cómo vives la vida. Todo lo que necesitas hacer es empezar a utilizarlas.

La PNL se puede utilizar sobre ti mismo con la suficiente regularidad como para hacerte más feliz, más sano y más confiado. Al atraer la felicidad y la confianza, descubrirá que tiene mucho más éxito en sus esfuerzos. Puede darse cuenta de que es capaz de comunicarse y relacionarse mejor con la gente después de haber vencido su ansiedad o sus miedos. Puede que

descubra que es capaz de llevarse mejor porque puede comunicarse más fácilmente. Puede que descubra que simplemente se siente mejor sin que la preocupación por cómo le verá la gente haya desaparecido.

Cuando eres capaz de usar la PNL para ti, puedes empezar a vencer cualquier trauma que haya permanecido, reteniéndote durante demasiado tiempo. Serás capaz de reformular esos traumas, separándote de esa negatividad y descubriendo formas de hacer de esos recuerdos algo mucho menos traumático. Podrás anclarte en un proceso que es increíblemente similar al que se utiliza para otras personas, y con el uso de esto, encontrarás que eres capaz de derrotar los hábitos negativos. Con esos hábitos eliminados, te sentirás mucho más capaz. Estarás empoderado. Tendrá éxito. Estarás usando la PNL para su propósito más real: para ayudar a otros y a ti mismo.

Este capítulo te guiará a través de tres técnicas que puedes utilizar para ejercer el poder de la PNL sobre ti mismo. Aprenderás a utilizar la disociación para distanciarte de los sentimientos relacionados con un acontecimiento traumático específico o para eliminar un desencadenante entre un acontecimiento y un sentimiento. Aprenderás a utilizar el reencuadre para cambiar la forma en que ves un evento o un recuerdo. Por último, se le guiará sobre cómo anclarse con facilidad.

Disociación

La ansiedad puede ser debilitante, sobre todo si se trata de una ansiedad hacia algo a lo que hay que enfrentarse regularmente. Volvamos al ejemplo de la mujer que tuvo un accidente frente a su clase y nunca pudo superarlo. Es posible que, después de leer este libro, decida que quiere pasar por el proceso de disociación. Quiere averiguar cómo eliminar ese vínculo inherente entre sus sentimientos negativos y el hecho de poder presentarse ante las multitudes de una vez por todas.
Este proceso implica tres sencillos pasos: Identificar la emoción problemática, centrarse en ella y en la causa, y luego visualizar y cambiar.

Nuestra amiga puede identificar que siente vergüenza. Se avergüenza de haberse orinado encima en clase delante de todos sus compañeros, y esa vergüenza aparece regularmente. Reconoce que siente esa misma vergüenza cada vez que se pone delante de otras personas, como sus compañeros de trabajo, o cuando tiene que ir a una entrevista, y en el fondo, siempre tiene miedo de que vuelva a ocurrir.

A continuación, debe visualizar el suceso desencadenante. En este caso, visualiza el incidente como si fuera ayer: se detiene y recuerda cómo se sintió cuando tuvo que ir al baño pero tuvo demasiado miedo para levantar la mano y pedir ir. Le daba vergüenza ir durante una presentación y le preocupaba que los que la rodeaban se enfadaran por no haber escuchado la presentación que se hacía. Se imagina a la niña de la escuela primaria subiendo al frente de la clase, tratando desesperadamente de hacer su propia presentación, aunque realmente necesitaba ir al baño. Escucha el sonido de la lluvia que golpea la ventana del aula y recuerda la sensación de calor húmedo que se extiende por sus piernas. Recuerda el sonido de las risas que estallaron en el aula y la vergüenza y las lágrimas mientras corría al baño, con la orina chapoteando en sus zapatos. Lo recuerda de la manera más vívida posible, y puede sentir que su cara se pone roja de vergüenza mientras lo hace.

Con el recuerdo en la mente, es el momento de repetir esa escena de nuevo, pero esta vez, tratando de distanciarse de la vergüenza que sintió. Es el momento de que mire el recuerdo de una manera que reduzca la negatividad. Tal vez imagine que *todos se orinaron al mismo tiempo* y que las risas se dirigieron a todos, no sólo a ella. Tal vez imagine que, en lugar de orina, se le derramó un refresco u otra cosa en el regazo. Quiere cambiar el contexto para que deje de ser angustioso y pase a ser divertido.
Con el tiempo, las emociones negativas se desvanecerán. Puede llevar tiempo y repetición, pero con el tiempo, los sentimientos de vergüenza se

desensibilizarán y desaparecerán.

Reencuadre de Contenidos

Otra técnica que puede ser útil para ti es aprender a reencuadrar el contenido. Efectivamente, estarás tomando el sentimiento que quieres eliminar y reencuadrando lo que ha sucedido para cambiar el resultado. Esto es efectivamente tratar de aprovechar el ciclo de pensamientos, sentimientos y comportamientos. Por ejemplo, si sientes que eres una mala persona, vas a actuar de manera que no demuestres que eres una buena persona: te mostrarás nervioso y huidizo. Esto llevará a otras personas a querer mantener su distancia, lo que reforzará aún más ese pensamiento inicial de ser una mala persona.
Cuando seas capaz de eliminar ese sentimiento negativo inicial, de modo que dejes de obsesionarte, verás también un cambio en los patrones de comportamiento. Por ejemplo, volvamos a la mujer que se orinó en clase cuando era niña. Está tan preocupada por volver a avergonzarse en público que se asusta cada vez que sabe que tiene que actuar o hacer una presentación. Esto la lleva a ponerse nerviosa, lo que la lleva a no actuar a satisfacción, lo que refuerza aún más su miedo

Al reencuadrar, dejarás de centrarte en lo negativo y, en su lugar, cambiarás tu atención hacia otra cosa que te ayudará, como aceptar tu propia responsabilidad por tus emociones. Puedes decidir que ya no te preocuparás por fracasar o cometer un error y que, en cambio, te centrarás en cómo garantizar que tu proyecto sea lo más exitoso posible. Al hacer esto, en realidad, cambiarás tu atención hacia algo que puedes arreglar. Al final, rendirás mejor y te enseñarás a ti mismo que el cambio de atención es absolutamente necesario. Descubrirás que la vida mejora y que en realidad no tienes tanto miedo a las presentaciones como al principio porque has empezado a sacar experiencias positivas de ellas.

Anclarse a sí Mismo

Finalmente, el último proceso que se discutirá dentro de este libro es cómo anclarse a sí mismo. Podrás utilizar ese proceso de anclaje con todos los beneficios del anclaje que se discutió anteriormente y comenzar a aplicarlo a ti mismo también. La única diferencia real entre anclarse a sí mismo y anclar a otros es que cuando te anclas a ti mismo, mucho más del proceso es interno. No tienes que intentar desencadenar emociones en otras personas, sino que te centras en ti mismo y en lo que necesitas hacer.

Esto seguirá los mismos pasos que el anclaje de otras personas: Seguirá haciendo que se identifique una emoción, que se identifique un desencadenante de la emoción, que se identifique un ancla, que se desencadene la emoción y que se utilice el ancla hasta que funcione. Eso sigue siendo lo mismo. ¿Qué cambios hay en los métodos a través de los cuales eres capaz de anclar a otras personas? En lugar de centrarte en cómo desencadenar los sentimientos en otras personas de forma externa, debes desencadenarlos dentro de ti.

Por ejemplo, pensemos en nuestra amiga que ha tenido un accidente una vez más. Tal vez quiera dejar de sentirse ansiosa y, en cambio, sentirse relajada cuando se presenta. Declara que el sentimiento que desea desencadenar es la relajación. A continuación, debe pensar en un momento en el que sintió esa emoción con mucha fuerza para poder utilizarla. Tal vez elija un momento de su noche de bodas en el que ella y su marido recién casado vieron la puesta de sol sobre el océano con el sonido de las olas en la playa. Ese momento fue especialmente relajante para ella y le encantó. Ese recuerdo se convierte en el desencadenante de su emoción.

Ahora, elige un anclaje sencillo: decide utilizar un patrón de golpeteo muy específico de los dedos del pie contra la suela del zapato, ya que sabe que será discreto y podrá utilizarlo en público sin que nadie lo sepa.

Piensa en ese recuerdo de la playa, esperando que la sensación de relajación la invada, y justo cuando esas emociones alcanzan su punto álgido, se da golpecitos con los dedos del pie dentro de su zapato con el patrón que está vinculando al recuerdo. A lo largo de varios días e intentos, se da cuenta de que cada vez que se da un golpecito en los dedos de los pies, se acuerda de

ese recuerdo relajante. Ahora se ha anclado a esa sensación y puede utilizarla cada vez que esté en público y se sienta angustiada, o cuando tenga que hacer una presentación para alguien en el trabajo. Puede utilizar estas técnicas y descubrir que el estrés y la ansiedad desaparecen.

Conclusión

Enhorabuena! Has llegado al final de ***Manipulación y Psicología Oscura***.

A lo largo de este viaje, se te han proporcionado varios métodos diferentes a través de los cuales podrías controlar la mente de otras personas, ya sea a través de la influencia, la manipulación, la PNL o la persuasión. Cada una de estas tácticas tiene sus usos en ciertos contextos, y como usted está listo para embarcarse en su viaje más allá de este libro, puede incluso tener algunas ideas de cómo desea manejar la información contenida en el mismo.

A lo largo de este libro, se le han proporcionado consejos que pretenden ser prácticos. Siempre que ha sido posible, se le ha dado una guía paso a paso, y esperamos que haya encontrado esto útil para usted mientras se prepara para llevar este consejo al mundo real. Recuerda, mientras te preparas para dejar este libro, que mantengas cualquier uso de las técnicas de este libro tan benévolo como sea posible. Recuerda que la gente tiene derecho a su propia voluntad, y aunque puede ser divertido pensar en la idea de tomar el control de otra persona sólo para ver si puedes, hacerlo no es amable ni respetuoso con la gente que te rodea. Debes recordar que debes utilizar la información incluida en este libro de forma respetuosa y responsable. Después de todo, pocas cosas son tan valiosas para las personas como su propia voluntad y su mente.

Ahora, puede que te preguntes qué hacer a continuación con la información que has leído. Puede que esté deseando probar algunas de estas técnicas, ¡y es lógico! Puede que tengas curiosidad por ver qué parte de este libro es realmente veraz. Mientras estés dispuesto a asumir la responsabilidad de todo lo que hagas, eres libre de hacer lo que quieras.

A partir de aquí, algunos lugares a los que se puede ir a continuación pueden ser investigar más sobre la psicología oscura. Puede que te interesen otras técnicas que se pueden utilizar para influir en otras personas. Otro buen lugar para ir desde aquí sería buscar cómo analizar mejor a las personas. Después de todo, gran parte de las habilidades incluidas en este

libro requieren que seas hábil para entender el estado mental de otra persona. Tal vez te interese aprender sobre las personas cuyas mentes son propensas a la manipulación, como el narcisista. Tal vez quiera ver más sobre la psicología oscura y cómo puede introducirse en la mente de otra persona sin ser detectado. Tal vez lo que realmente quieres es aprender a utilizar la mente inconsciente de otra persona en su contra.

Independientemente de lo que desees hacer a continuación, recuerda lo que se te ha enseñado aquí. Recuerda la importancia de respetar la integridad de otras personas siempre que sea posible y de actuar de forma responsable y no abusiva o controladora. Puede ser fácil manejar estas herramientas como el manipulador y el abusador, pero entonces te has rebajado a sus niveles.

Gracias por acompañarme en este viaje a la mente inconsciente y ver cómo se puede acceder a ella e influir en casi cualquier persona. Si este libro te ha resultado útil, informativo o beneficioso de alguna manera, no dudes en dejar una reseña en Amazon. Su visión y opinión son siempre bienvenidas y apreciadas.

Secretos de la Psicología Oscura

Técnicas de Psicología Oscura para Analizar y Leer la Mente de las Personas con Persuasión, Hipnosis, Engaño y Lavado de Cerebro

Introducción

Enhorabuena por la compra de **Secretos de la Psicología Oscura** y gracias por hacerlo.

¿Se ha preguntado alguna vez por qué algunas de las personas más insidiosas del planeta son capaces de cautivar a todo el mundo para que caiga en sus caprichos? Piensa en asesinos en serie como Ted Bundy: se creía que era un joven guapo y carismático que era capaz de ganarse el favor de los demás de forma rápida y fácil casi de forma natural, y sin embargo, entre bastidores, era un violador en serie y asesino de al menos 30 homicidios durante un periodo de 4 años. ¿Cómo lo hizo? ¿Cómo fue capaz de pasar por delante de tanta gente sin ser detectado durante tanto tiempo?

La respuesta es a través de la psicología oscura.

Muchos de los tipos de personalidad más oscuros son capaces de parecer encantadores y afables, pero esconden el monstruo que hay debajo de sus máscaras. Este es un método que utilizan para aprovecharse de otras personas, victimizando a quienes se atreven a caer en su encanto. La psicología oscura profundiza en estos tipos de personalidad, estudiando las motivaciones subyacentes de los comportamientos en cuestión. Esto no sólo sirve para entender de qué hay que cuidarse cuando se está en el mundo real: cuando se aprende a entender la mente de quienes tienen personalidades oscuras, se puede empezar a reclamar sus propias formas de pensar.

La psicología oscura es un estudio de las personas con estas personalidades oscuras, pero también un estudio de las tácticas que se utilizan, por qué funcionan y cómo se pueden adaptar. Se pueden utilizar varias de estas tácticas sin llegar a ser abusivas o utilizarlas de forma perjudicial. ¿Qué pasaría si fueras capaz de encontrar la manera de parecer encantador y persuasivo ante los demás, y utilizaras esos poderes para ayudarte a ti mismo y a los demás? Tal vez, al ser carismático y especialmente hábil en la influencia, pudieras convertirte en un poderoso líder dentro de una empresa: podrías utilizar los poderes de la psicología oscura para mantener

la moral alta, mantener a la gente motivada y asegurarte de que los demás estén contentos y dispuestos a avanzar. Serías capaz de encontrar siempre la manera perfecta de convencer a los demás de que sigan adelante. Serías capaz de asegurarte de que todos los que están a tu cargo están contentos de ayudar. Te encontrarás dirigiendo un negocio especialmente exitoso.

Ahora bien, ¿qué pasaría si usted se dedicara a las ventas o a la política y lo que mejor debe hacer es convencer a la gente? La psicología oscura puede mostrarte las formas en que las personas son capaces de deslizarse sin ser detectadas en la mente de otra para plantar ideas, convencer a otros de que vean las cosas a tu manera y avanzar. Podrías utilizar estas habilidades en la publicidad o la consultoría. A pesar de la raíz en la oscuridad y el mal, las técnicas de la psicología oscura pueden ser particularmente útiles, incluso en los contextos más inocentes, y este libro pretende mostrarle exactamente cómo son capaces de hacerlo.

Este libro le guiará a través de una visión general de la psicología oscura, permitiéndole conocer esos tipos de personalidad oscura y cómo funcionan. Aprenderá sobre la manipulación y cómo utilizarla para controlar la mente de los demás. Aprenderá a persuadir con habilidad. Comprenderá la insidia del lavado de cerebro y cómo puede utilizarse para adoctrinar completamente a una persona en un determinado sistema de creencias. Descubrirá el engaño y el procesamiento neurolingüístico. Aprenderá a utilizar la hipnosis para inducir a las personas a un estado de sugestión. Por último, verá los beneficios de la psicología oscura, aprendiendo cómo se puede utilizar en las relaciones diarias para ayudar a todos los involucrados.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para que contenga la mayor cantidad de información útil posible.

Capítulo 1: Psicología Oscura

La psicología es algo relativamente sencillo de definir: es el estudio científico de la mente. Abarca varios aspectos diferentes, como las relaciones, los comportamientos y los procesos de pensamiento, entre otros. Cuando se estudia la psicología, se busca el por qué y el cómo de cualquier proceso humano desde el punto de vista mental. Se pueden estudiar los procesos neurobiológicos, como lo que ocurre en el cerebro cuando controla activamente el cuerpo, o se puede estudiar por qué ese niño de 5 años en la tienda de comestibles tuvo una crisis masiva cuando se le dijo que no a los caramelos. Estudia todo eso y más, pero esencialmente es el estudio de quiénes somos como especie y como individuo. Estudia lo que hacemos, lo que nos impulsa y lo que nos causa problemas. Explica las emociones y cómo funcionan y ayudan al ser humano a actuar. Explica por qué algunas personas ceden a la presión, pero otras no. Explica por qué la empatía es tan importante.

En última instancia, la psicología existe en varias clasificaciones diferentes. Algunos sólo se interesan por el aspecto físico, mientras que otros se preocupan por el desarrollo. Otras se interesan por las divergencias entre el desarrollo psicológico típico y la evolución de las personas que pueden llegar a ser especialmente difíciles de vivir. Tiene varios usos, tanto prácticos como simplemente intelectuales: si entiendes la psicología humana, eres capaz de ver y predecir cómo se comportará la gente. Conociendo esas tendencias, puedes averiguar con precisión lo que ocurrirá y aprender a utilizar esas tendencias en tu propio beneficio.

Definición de la Psicología Oscura

La psicología oscura, en particular, examinará específicamente la psicología de las personas que tienen un tipo de personalidad muy específico. En particular, estamos buscando a aquellos que son maquiavélicos, narcisistas, sádicos y psicópatas. Estas personas suelen estar entre las más peligrosas que se pueden encontrar, y no tendrán ningún reparo en utilizar y abusar de otras personas. Sin embargo, hay mucho que aprender de este tipo de personalidad: si puedes llegar a entender este tipo de personalidad y las tácticas que suelen utilizar, podrás emularlas sin la amenaza o el daño que pueden conllevar.

En particular, este libro examinará los comportamientos de quienes tienen tipos de personalidad oscuros. Pasaremos el capítulo 2 mirando específicamente el lado oscuro de la psicología, estudiando cuáles son esos rasgos particulares de la personalidad y cómo se presentan. A partir de ahí, la duración del libro se dedicará a estudiar el comportamiento de esos tipos de personalidad específicos.

La psicología oscura asume que cuando la gente se comporta de manera abusiva, utilizando técnicas como la manipulación y el engaño, casi siempre tiene una razón. Veremos también esas razones y aplicaciones, aprendiendo qué es lo que hace que estas herramientas sean tan atractivas para los monstruos con vestimenta humana que están dispuestos a manejarlas. Verás exactamente por qué la gente se comporta de manera abusiva o malvada, cómo llegan a la conclusión de que lo hacen justifica el abuso en sus mentes, y cómo son capaces de superar la empatía y la compasión que normalmente impide que la gente se comporte de manera tan abusiva.

Veremos varias de las técnicas más utilizadas de los tipos de personalidad abusiva y, a partir de ahí, dedicaremos tiempo a discutir cómo se pueden utilizar varias de ellas en un contexto más amplio, permitiendo su uso durante las interacciones cotidianas. En lugar de manipular a alguien para abusar de él, puedes estudiar cómo utilizar las mismas habilidades para ayudar a persuadir y guiar a las personas hacia lo que necesiten hacer.

También estudiaremos el impacto de estas tácticas particulares en la persona que está siendo sometida a ellas. Algunas de estas técnicas funcionan inculcando sentimientos en otras personas, sabiendo que las emociones son increíblemente motivadoras. Otras trabajan a través del acceso a la mente inconsciente, sugiriendo ciertos comportamientos. Otras trabajan a través de actos de engaño.
Comprender la psicología oscura no sólo le permitirá entender las acciones de tipos de personalidad como el narcisista, el maquiavélico y el psicópata, sino también ser capaz de combatirla. Podrás evitar caer en sus tácticas si sabes cuáles son. Esto significa que aprender a pensar como los tipos de personalidad más oscuros es imperativo: cuando puedes pensar como ellos, puedes identificarlos.

La Historia de la Psicología Oscura

Tradicionalmente considerada un campo de la psicología aplicada, la psicología oscura comienza con el estudio de la tríada oscura o el estudio de la manipulación. Teniendo en cuenta que los tipos de personalidad oscura han existido desde que la historia puede registrar, no es de extrañar que los interesados en la comprensión de estos tipos oscuros se hayan dispersado

también a través de la historia. En particular, es posible encontrar pruebas de estudios en torno a la manipulación y el abuso en casi todas las culturas del mundo. Los humanos siempre han victimizado a otros humanos desde que han podido hacerlo. Se puede leer en los libros de historia cómo la gente solía tomar esclavos, destruir otras ciudades y pueblos, y robar.

En definitiva, hasta hace relativamente poco tiempo en la historia, los intentos de manipular y controlar a otras personas eran habituales, pero no estaban especialmente controlados ni registrados. Ocurría de forma habitual, pero sin una orientación y un registro adecuados que permitieran su seguimiento. Después de todo, incluso los textos religiosos hacen referencia a la manipulación, como la referencia a Eva engañada por la serpiente.

En la psicología propiamente dicha, se han realizado estudios para determinar cómo los estímulos de cualquier tipo pueden cambiar los comportamientos. En ellos se han estudiado aspectos como si el miedo puede condicionarse y aprenderse, o si la adición de determinadas situaciones o expresiones podría convencer a las personas de actuar de determinadas maneras.

Tal vez uno de los primeros registros de control de los comportamientos de los demás se produzca en 1897 con el estudio de Ivan Pavlov sobre los perros y su comportamiento. Aprendió que algunos de los comportamientos de los perros parecen ser innatos, como la salivación en respuesta a la comida. También aprendió que los comportamientos innatos pueden vincularse a otros estímulos. En lugar de que el perro salive ante la comida, por ejemplo, condicionó a los perros a salivar ante el sonido de una campana a través de lo que finalmente se llamó condicionamiento clásico.

En el condicionamiento clásico, se pueden tomar respuestas incondicionadas y provocarlas con estímulos incondicionados. La comida es el estímulo incondicionado y, al verla, el perro salivará como respuesta. Ese estímulo incondicionado se empareja con un estímulo condicionado, y en respuesta a lo largo del tiempo, verá que la respuesta incondicionada se produce cuando se expone al estímulo condicionado.

El concepto de condicionamiento clásico fue apoyado con fuerza por el psicólogo John Watson, que declaró que creía que el condicionamiento clásico estaba implicado en todos los aspectos del desarrollo y la psicología humanos. En 1920, lo puso de manifiesto en un experimento en el que condicionó a un bebé de 9 meses a temer cualquier cosa blanca y borrosa.

En concreto, durante este experimento, un niño al que se llamó Pequeño Alberto tuvo acceso a varios animales blancos en un entorno neutral. Se le mostró una rata, un conejo, un mono y varios otros objetos. Al principio, el Pequeño Alberto no tenía miedo de ninguno de ellos. No tenía miedo de lo que veía delante de él. Finalmente, se presentó la rata blanca, junto con el repentino y fuerte golpe de un martillo sobre una barra de acero justo detrás de su cabeza. Aunque la rata en sí no le molestaba, el sonido sí, y lloró. A partir de los 11 meses, se le expuso a la rata con el fuerte ruido una vez a la semana durante siete semanas. Por supuesto, el niño lloró cada vez. Después de las siete semanas, lo único que tuvieron que hacer los investigadores para desencadenar el llanto fue mostrarle la rata en cuestión. Al ver la rata, incluso sin el ruido, lloraba de miedo e intentaba huir.

Eso no es todo: el pequeño Albert empezó a tener fobia a todo lo que fuera blanco y peludo. Ya sea un perro blanco, un trozo de algodón o incluso

Papá Noel, la visión de algo blanco y borroso era suficiente para que entrara en pánico. Aunque esta respuesta conductual se desvaneció un poco con el tiempo sin refuerzo, seguía activándose fácilmente al repetir la creación del sonido fuerte que acompañaba a la rata.

Esto se convierte en una base para muchas formas diferentes de manipulación e influencia. Verás este concepto surgir repetidamente cuando mires la programación neurolingüística, durante la cual verás lo que se llama anclaje, una técnica para desencadenar un determinado comportamiento con una respuesta emocional específica. También puede ser relevante en la manipulación emocional.

Tras el descubrimiento y la conceptualización del condicionamiento clásico, surgió también el concepto de condicionamiento operante. En particular, en 1936, B.F Skinner ideó el concepto, basándose en gran medida en la Ley del Efecto de Thorndike de 1898, que postulaba que cualquier cosa con una consecuencia positiva es probable que se repita, mientras que cualquier cosa con una consecuencia negativa se va a evitar. Por ejemplo, si a un niño se le da un caramelo después de limpiar su desorden, el niño va a estar más inclinado a recoger los juguetes en el futuro, gracias al efecto positivo. Por el contrario, si el niño grita a alguien y luego recibe una consecuencia negativa, como tener que ir a su habitación, no es tan probable que lo repita.

Este concepto se reiteró en la teoría de Skinner, y le añadió un nuevo concepto: el refuerzo. Skinner afirmaba que si una conducta es reforzada, es decir, recompensada, se repetirá o reforzará. Es probable que la persona repita aquellas conductas que son reforzadas porque tuvieron un buen resultado. Sin embargo, cuando el refuerzo no se produce, esa conducta se va a debilitar o extinguir.

En 1948, Skinner reiteró estos conceptos con experimentos. Creó lo que llamó "*Caja de Skinner"*, que era una caja en la que un animal tenía acceso a una palanca, un altavoz y dos luces de señalización. También había una rejilla eléctrica en el fondo que generaba una descarga. Los animales recibían una descarga cuando pulsaban la palanca con una luz específica iluminada, pero cuando utilizaban la palanca con la otra luz iluminada, eran recompensados con un trozo de comida.

A través de este experimento, se demostró que hay tres tipos de respuestas que seguirán a un comportamiento: Los operantes neutros, durante los cuales el ambiente no alienta ni desalienta la repetición de la conducta, los reforzadores, que impulsan al individuo a repetir la conducta y los castigadores, que desalientan la repetición.
Verás este concepto cuando veas técnicas como el refuerzo intermitente, durante el cual un manipulador dará refuerzo positivo sólo a veces. Como puedes ver, gran parte del conductismo se vuelve increíblemente relevante para el estudio de la psicología oscura.
La década de 1960 llegó con Albert Bandura, otro prominente conductista, que reconoció y estuvo de acuerdo con el condicionamiento clásico y operante, pero añadió dos ideas distintas e importantes. Afirmó que existen procesos entre los estímulos a los que se expone y las respuestas y que la conducta es un concepto aprendido que se desarrolla a través del aprendizaje observacional.

En particular, Bandura presentó un experimento conocido como el experimento del muñeco Bobo en 1961. Sostuvo que los niños, en particular, prestarán atención a los comportamientos o a sus modelos -personas de las que están rodeados- e imitarán los comportamientos a los que han estado expuestos. Piensa en cómo un niño pequeño puede gritar algo vergonzoso en público, sin darse cuenta de que es vergonzoso porque lo ha oído de sus padres: Este es el ejemplo perfecto.

En el experimento de Bandura, expuso a niños de entre 3 y 6 años a comportamientos violentos hacia un muñeco. En primer lugar, se estudió a los niños para ver su grado de agresividad como línea de base. A continuación, se les clasificó en grupos de temperamentos similares, en los que a algunos se les mostró un modelo agresivo, a otros un modelo no agresivo y a otros no se les dio ningún modelo. El modelo de rol agresivo fue agresivo con un muñeco Bobo: se les dio un martillo para golpear al muñeco y lo lanzaron alrededor mientras gritaban: "¡Pum, pum!". El modelo no agresivo vio a un modelo que ignoraba el muñeco y jugaba con otro juguete tranquilamente.

A continuación, se ofreció a los niños acceso a otros juguetes, que un investigador les dijo que eran los mejores de todos. A continuación se registraron sus comportamientos. Los niños que habían sido expuestos a los comportamientos agresivos tendían a comportarse de forma agresiva con el muñeco Bobo al que tenían acceso. Esto demuestra que los niños aprenden comportamientos a través de la observación: el comportamiento social se aprende e influye en gran medida sobre la base de un modelo, convirtiéndose en la base de la teoría del aprendizaje social.

Esto se apoya también en varias de las tácticas utilizadas en la psicología oscura. La gente es más fácil de persuadir por personas similares a ellos, al igual que los niños son más propensos a imitar a las personas similares a ellos. Las personas también son más propensas a imitar a otros en entornos desconocidos, lo que se muestra en tácticas como la persuasión.
A medida que continúe leyendo este libro, se dará cuenta de que muchos de los conceptos que utilizan los manipuladores que se estudian implican muchos de los conceptos del conductismo. Se vuelve recurrente, y en cierto modo, tiene sentido: el conductismo es un estudio de cómo las personas actúan y cómo el entorno influye en el comportamiento. La psicología oscura busca controlar y cambiar los comportamientos de las personas. A medida que continúe leyendo, tenga en cuenta estos procesos clave, ya que serán bastante relevantes.

Capítulo 2: El Lado Oscuro de la Personalidad

Imagina a Anna por un momento: Joven, terminando su último año en la universidad y soltera. Está en un bar con sus amigos, y sus otros dos amigos ya han conocido a gente con la que están charlando animadamente. Anna, sin embargo, está un poco más cohibida. No tiene la sensación de pertenecer a ese lugar, y se sienta entre sus amigas, dando un sorbo a su bebida. Entonces, lo ve a él.

El hombre es guapo y le sonríe. Se acerca y le ofrece invitarla a una copa. Dice que se llama Ethan y que acaba de graduarse en la misma universidad a la que va Anna, justo el año pasado. Le hace algunas preguntas no demasiado curiosas: ¿es estudiante? ¿Qué está estudiando? Qué casualidad, él también se licenció en empresariales. ¿Es de la zona? Imposible: creció a 30 minutos de su ciudad natal. A Anna le parecen preguntas normales: él la está conociendo y parece que tienen varias cosas importantes en común. Ella conversa con él, y pronto, están hablando de su relación pasada y de cómo fue increíblemente desordenada, por lo que ella no está buscando nada por el momento.

En lugar de ahuyentarle, asiente sagazmente y reconoce que había tenido una relación con una mujer particularmente abusiva y narcisista no hace mucho tiempo y que sólo buscaba a alguien a quien conocer como amigo. Pasan el resto de la noche en el bar charlando alegremente, y cuando Anna y sus amigos están listos para irse, él sonríe, le escribe su número de teléfono y les da las buenas noches.

Anna se encuentra enganchada: no puede dejar de pensar en Ethan y en lo mucho que tienen en común. Pronto le envía mensajes de texto y descubre que no sólo sus vidas son bastante parecidas, sino que comparten aficiones muy similares. A los dos les gusta sentarse a leer con una buena copa de vino. A los dos les gusta ir de excursión a las montañas cercanas. Ambos comparten la afición por los videojuegos, pero del mismo tipo de RPG oscuro, no de los títulos que salen al mercado.
Pronto, Ethan se ha metido de lleno en la vida de Anna. Va a su apartamento 5 o 6 días a la semana y se queda a dormir al menos la mitad

de ellos, normalmente quedándose dormido a mitad de una película. Le lleva flores y la colma de atenciones positivas. Le encanta escuchar durante horas todo lo que ella ha pasado en los últimos años y ofrecer sus propias opiniones como alguien que ya había estado en una relación similar.

Anna se dice a sí misma que él es el elegido. Él es diferente. Es amable y cariñoso. Sabe escuchar. Pronto se encuentra perdidamente enamorada de él. Se enamoran rápidamente y en tres meses se comprometen, ya que son almas gemelas. Seis meses después, ella está embarazada. Nueve meses después, se casan. Poco antes de que nazca el bebé, es como si se activara un interruptor. Él es malo y frío. Desaparece constantemente por la noche en el bar. La reprime y cuando ella llora, la llama hormonal. Es como si el Ethan que conoció, amó y con el que se casó, no fuera más que una mentira.

Esto es porque *había* mentido. Las personas con personalidades oscuras no tienen reparos en aprovecharse de otras personas. Al igual que el lobo no piensa dos veces en los sentimientos de los ciervos, el tipo de personalidad oscura no se preocupa por sus víctimas. Ethan se había disfrazado precisamente *porque* estaba cazando a Anna: intentaba intencionadamente

hacerse atractivo para ella; quería ser capaz de interesarla y atraerla para conseguir el control.

A menudo, las personas con personalidades oscuras, con propensión a manipular, cazar y utilizar a otras personas, se presentan de cuatro formas diferentes: Son maquiavélicos, narcisistas, sádicos o psicópatas. Algunas personas tendrán varios de estos rasgos, mientras que otras pueden tener sólo uno. Sin embargo, estas personas son peligrosas. No tienen miedo de infligir un daño mental extremo, y a veces incluso físico, a otras personas para conseguir lo que quieren o necesitan. Lo único que les importa es conseguir exactamente lo que necesitan.

Las personas con estos tipos de personalidad oscura son conocidas por tener núcleos oscuros: son más propensas a involucrarse en comportamientos antisociales como comportarse de forma malévola, robar, engañar o hacer daño a otras personas. Estas son las personas que se dedican a la psicología oscura, y cuanto más leas el libro, más reconocerás los métodos a través de los cuales estos tipos de personalidad eligen actuar.
En este capítulo, nos detendremos a analizar cuatro de los tipos de personalidad más oscuros: el maquiavélico, el narcisista, el psicópata y el sádico. Repasaremos la presentación clásica de cada uno de estos rasgos de personalidad, así como los motivadores de cada uno. Aunque cada uno de ellos es un tipo distinto, con rasgos muy específicos, todos comparten similitudes. En particular, cada uno de estos tipos de personalidad oscura carece de empatía.

Una Nota Sobre la Empatía

La empatía es la capacidad de comprender y sentir las emociones de los demás. Es la principal responsable de facilitar la comunicación entre las personas, permitiendo a los demás acceder a los estados emocionales de quienes les rodean. En particular, permite que las personas actúen con compasión: puedes ponerte en el lugar de otra persona, por así decirlo. Si ves que la persona que tienes enfrente está estresada, puedes identificarte con ella. Tú mismo puedes sentir ese tipo de estrés si eres especialmente empático. Al conocer las emociones de otra persona, puedes sentirte movido a ayudar: puedes ofrecerte a hacer algo para aliviar ese estrés.

En otros casos, la empatía permite regular los propios comportamientos. Si puedes empatizar con otra persona, puedes asegurarte de que tú mismo no eres la causa de su malestar. Considera por un momento que estás hablando con alguien y le dices algo que le ofende. Si eres capaz de empatizar con él, puedes ver y comprender que le has molestado y que realmente te importa. Al ser capaz de reconocer que le has molestado, puedes hacer un esfuerzo por cambiar tu propio comportamiento. Por eso la empatía es tan importante y su falta puede ser tan peligrosa. Es lo que suele actuar como elemento disuasorio para herir a otras personas innecesariamente.

Maquiavelismo

El primero de los rasgos de personalidad que se analizará es el maquiavelismo. Los maquiavélicos son personas muy manipuladoras por naturaleza: son capaces de engañar a la gente sin que uno se entere de que ha ocurrido. Este rasgo particular recibe su nombre de Nicolás Maquiavelo, un diplomático y filósofo responsable de escribir El Príncipe, un libro en el que se discute que los gobernantes fuertes deben ser duros con sus súbditos para mantener su dominio. En particular, se cree que la obtención de la gloria y la supervivencia justifican cualquier medio. Efectivamente, así comienza la idea errónea de que el fin siempre justificará los medios.
Las personas con este tipo de personalidad, entonces, abarcan esa forma de pensar. Sienten que pueden ser manipuladores con pocas repercusiones, o que las repercusiones no tienen sentido mientras se salgan con la suya.

El maquiavélico se centra en su propia ambición: todo lo que importa es el éxito, sin importar el coste. Siempre dará prioridad a su propio éxito, independientemente de cuál sea su idea de éxito. Si creen que el éxito se define por sus ingresos, maximizarán esos ingresos, sin importar el coste, por ejemplo.

Por supuesto, si están dispuestos a tener éxito a cualquier precio, suelen ser increíblemente explotadores. No tendrán problemas en aprovecharse de otras personas, de sus debilidades, o incluso en tirar a la gente debajo del autobús si creen que será suficiente para conseguir el éxito que creen que se merecen. No hay que ir demasiado lejos con el maquiavélico, siempre y cuando se salga con la suya al final del día.

Estas personas tienden a ser increíblemente calculadoras. Siempre actúan en su propio interés, incluso cuando la gente no cree que lo hagan. Si son amables y hacen un favor, es porque saben que hacer ese favor es la mejor manera de asegurarse de que la otra parte les va a dar lo que quieren después. Nada de lo que hacen es sin razón, y no es probable que ayuden a otras personas a menos que puedan ver algún tipo de beneficio legítimo al hacerlo. Esto hace que sea increíblemente difícil identificar sus verdaderas intenciones.

El maquiavélico, a pesar de parecer encantador y halagador, suele ser increíblemente cínico: no cree que nadie haga nunca nada por razones que no sean de interés propio. Para el maquiavélico, si alguien hace algo amable con él, es porque quiere o necesita algo y cree que siendo amable lo conseguirá. En realidad, carecen del valor de la bondad humana inherente de la que suelen aprovecharse, y su falta de empatía significa que no les importa cuando se están aprovechando de otras personas. Harán daño a otras personas de forma activa y sin reparos, haciendo que otras personas se enamoren de ellos sin comprometerse realmente con relaciones legítimas. Sin embargo, como son tan hábiles para leer a los que les rodean y engañar a otras personas, suelen ser vistos como mucho más carismáticos y cariñosos de lo que realmente son.

Narcisismo

El narcisista, en cambio, es mucho menos intencional y calculador. Mientras que el maquiavélico es increíblemente meticuloso en su manipulación, los narcisistas no toman la decisión intencional de ser personas manipuladoras. También carecen de la empatía necesaria para regular sus acciones con respecto a cómo los ven los demás, pero en cuanto

a las motivaciones, el narcisista es manipulador porque el narcisista es delirante.

Los narcisistas son particularmente agotadores porque tienen su propio gran sentido de sí mismos; de hecho, es tan grande, que la mayor parte del tiempo es grandioso. Están completamente convencidos de que son las mejores personas del mundo y totalmente perfectas. Como están tan seguros de su perfección, creen efectivamente que tienen razón todo el tiempo. No hay forma de que se equivoquen porque creen que no pueden tener errores, y esto los lleva a creer que cuando hay una desconexión entre lo que esperan que sea verdad y lo que es realmente cierto, tienden a asumir que sus propias creencias son las correctas.

Esto resulta increíblemente agotador cuando la gente trata con ellos: creen que son perfectos y que merecen intrínsecamente más que los que les rodean. Creen que merecen un trato y una consideración especiales y que ese trato y esa consideración significan que harán cualquier cosa para conseguirlos.

Efectivamente, la manipulación y el daño del narcisista hacia los demás proviene de esa expectativa de tener la razón todo el tiempo, creyendo que su grandiosidad lo justifica todo. Sin embargo, el problema con el narcisista es que es tan hábil para convencer a otras personas de que tiene razón y merece un trato especial que incluso se gasifica a sí mismo para creerlo. El narcisista creerá absolutamente su relato de lo que sucede. Si le dice a alguien que algo no sucedió de cierta manera, es probable que se haya convencido a sí mismo de esa narración para proteger esa imagen de perfección de la que está tan seguro. Siempre creerán que son merecedores de esa perfección, pase lo que pase.

Los propios narcisistas anhelan ser el centro de atención; aunque son incapaces de empatizar con otras personas, creen absolutamente que son merecedores de la adoración de los demás, y la requieren para sentirse justificados. Tienen una necesidad constante de ser admirados, y si no lo son, harán cosas para ganar esa admiración, incluso si eso perjudica a otras personas.

Psicopatía

De los cuatro rasgos que estamos analizando, los psicópatas son, sin duda, los peores de los cuatro. Estas personas tienen el mayor potencial para ser dañinas. Al intentar identificar sus tendencias de personalidad, el psicópata es alguien que se caracteriza por ser muy insensible, impulsivo, manipulador y grandioso.

Efectivamente, el psicópata es alguien que no tiene miedo de herir a otras personas para conseguir lo que quiere. Está dispuesto a ceder a esos impulsos que normalmente no se tendrían en cuenta rápidamente. Si se le ocurre que quiere herir a otra persona o jugar con las emociones de alguien, lo hará como un juego, simplemente porque puede hacerlo. Se cree capaz

de hacerlo sin tener en cuenta los sentimientos de los demás, y lo hará sin pensárselo dos veces.

Al igual que el narcisista, el psicópata tiene una opinión increíble de sí mismo, cree que es más inteligente que los demás y que es lo suficientemente hábil como para salirse con la suya en cualquier cosa que quiera hacer. Si decide convertirse en un asesino en serie, está convencido de que nadie podrá atraparlo jamás: está totalmente convencido de que es más inteligente, más astuto y más capaz que cualquiera de las personas que han intentado esta manipulación antes que él.
A pesar de la naturaleza monstruosa del psicópata, en realidad son increíblemente hábiles en situaciones sociales. A diferencia del narcisista, que puede tener problemas en entornos sociales si su grandiosidad le supera, el psicópata es aún más hábil para pasar desapercibido. Son capaces de emular a los humanos normales con facilidad y lo harán en su propio beneficio. Consideran que su habilidad para pasar desapercibidos es un juego y a menudo tratarán de convencer al mayor número posible de personas de que son dignos de confianza para poder aprovecharse de nuevo más adelante.

Sadismo

Mientras que los tres anteriores conforman los tipos de personalidad comúnmente conocidos como la tríada oscura, hay un rasgo más que es importante considerar aquí cuando se habla de la psicología oscura: el sádico. El sádico tiene toda la insensibilidad de la tríada oscura, pero a diferencia de ellos, no son particularmente impulsivos o manipuladores. El sádico es alguien que está totalmente motivado porque disfruta siendo cruel.

El sádico cotidiano simplemente quiere hacer daño a la gente o verla sufrir. Es posible que se proponga alistarse en el ejército o en la policía, lo que le permitirá protegerse de cualquier repercusión. Dentro de esas carreras particulares, puede sentir que puede herir a la gente o exponerse al daño de otros sin tener que ocultarlo.

Por supuesto, si ese sadismo viene acompañado de uno de los otros tipos de personalidad, como el emparejado con el trastorno narcisista de la personalidad, puede llegar a ser increíblemente problemático: el narcisista sádico es uno que disfruta genuinamente haciendo daño a la gente, pero puede incluso sentir que tiene derecho a hacerlo. Será capaz de justificar sus acciones sin tener que esforzarse mucho, simplemente porque sabe que es mejor que otras personas.

Personalidades Oscuras y Abusos

En última instancia, estos tipos de personalidad se prestan a ser individuos abusivos debido al aumento de la insensibilidad en comparación con los demás. Debido a la insensibilidad, ninguna de las personas de las que se habla en este capítulo tiene reparos en cuanto a sus abusos. Esto significa que a Ethan, en su relación con Anna, no le importa el dolor infligido. No le importa haber atrapado a alguien bajo falsos pretextos, creando un vínculo indeleble entre los dos para siempre. Incluso si ella se marchara, nunca podría escapar realmente de él gracias al hecho de que comparten un hijo.

Se han realizado estudios sobre los tipos de personalidad oscura que han demostrado que estas personas tenderán a elegir actuar de forma que inflijan dolor, especialmente si son bastante sádicas. En este estudio, se

pidió a las personas que eligieran uno de varios trabajos -el estudio se disfrazó para hacer creer a los participantes que estaban analizando el tipo de personalidad y la preferencia de trabajo-. Los trabajos debían reflejar el tipo de comportamientos oscuros que luego se les diría que hicieran. Algunos de los trabajos eran trabajar en el frío, trabajar en la sanidad o ser un exterminador.

Como era de esperar, la mayoría de los sádicos eligieron el exterminio. A partir de ahí, los científicos crearon lo que llamaron una máquina de matar: un molinillo de café modificado para que emitiera sonidos de crujido, y se les indicó que tenían que matar a varios bichos con nombres bonitos en un intento de humanizarlos. A lo largo del experimento, los sádicos eligieron absolutamente matar a los bichos, y no les disgustó. Estaban contentos de matar a los bichos y lo disfrutaban, aunque en comparación con las personas sin tendencias sádicas, disfrutaban menos de lo que elegían hacer que sus homólogos no sádicos.

Después de estos resultados, se realizó otro experimento, en el que se clasificó a las personas según su personalidad y se les pidió que jugaran a un juego de ordenador. A las personas que jugaban se les dijo que estaban compitiendo para hacer un ruido fuerte a las personas de la otra habitación. Si ganaban, podrían elegir la duración y el volumen de la explosión. Como nota importante, los oponentes nunca devolvían el golpe.

La mitad de estas personas tendrían que trabajar para ser crueles; si ganaban, tendrían que contar antes de que se produjera la explosión de ruido, siendo el interés del estudio la probabilidad de que el trabajo extra disuadiera a las personas de ser agresivas. Al final, sólo los sádicos eligieron trabajar para dañar a la otra parte. Mientras que los que tenían los tipos de personalidad oscura infligían algún grado de daño a los oponentes cuando era fácil, añadir la capa extra de trabajo era suficiente para disuadir a los otros tipos de personalidad. Más allá de eso, los sádicos también eligieron aumentar la explosión y hacerla más larga sólo para dañar al otro equipo cuando se dieron cuenta de que no habría represalias.

Efectivamente, entonces, los sádicos son los más propensos a hacer daño a otras personas. Incluso los psicópatas, que hacen daño o matan sin sentirse

mal por ello, suelen tener un propósito que los impulsa. Los maquiavélicos eran demasiado calculadores para arriesgarse a dañar a otras personas a menos que sintieran que la recompensa era correcta. Los narcisistas solían arriesgarse a hacer daño a los demás cuando se sentían amenazados. Sin embargo, los sádicos hacían daño sólo para divertirse.

Esto significa que, al final, son los sádicos los que van a ser más manipuladores. Los narcisistas serán agresivos y abusivos en respuesta a la percepción de una amenaza para ellos mismos o su ego. El psicópata hará daño para ganar algo o porque quiere algo. El maquiavélico abusará sólo cuando le parezca la mejor manera de conseguir lo que quiere, y no será arriesgado hacerlo.

Capítulo 3: Manipulación

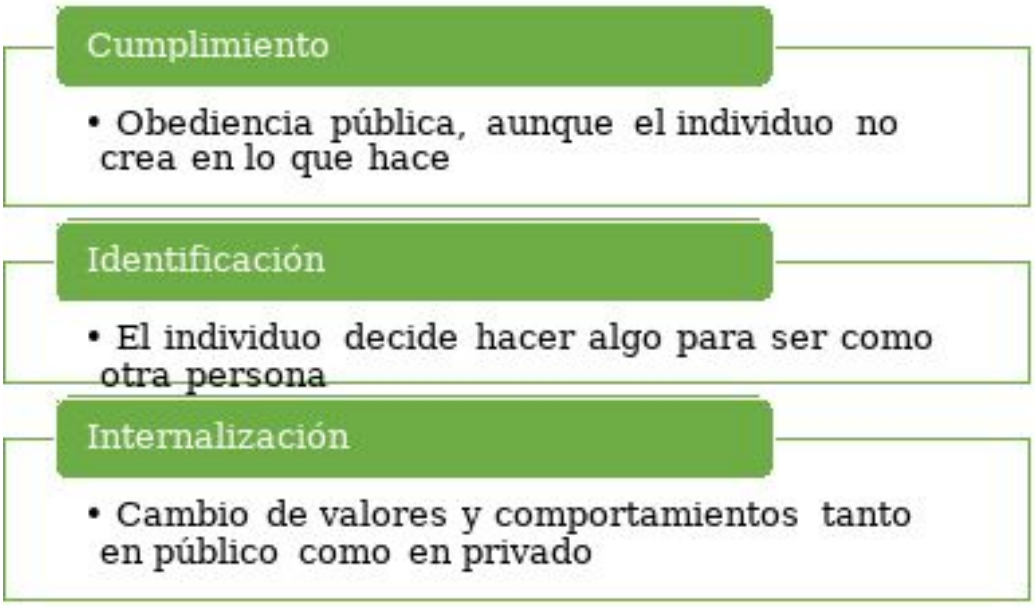
Tal vez una de las formas más comunes del uso de la psicología oscura es a través del uso de la manipulación. Ethan manipuló a Anna cuando se empeñó en conocerla, poco a poco, para reflejar lo que él creía que ella quería ver. En un acto conocido como reflejo narcisista, fue capaz de presentarse como lo que Anna quería exactamente, lo que le permitió atraerla. Ella estaba convencida de que él era perfecto en todos los sentidos cuando, en realidad, todo era una fachada: él se escondía detrás de una máscara muy especializada para ganar su premio: Anna.

La manipulación existe principalmente en dos formas: puede ser encubierta, lo que significa que ocurre sin que el individuo manipulado lo sepa, o puede ser abierta y en la cara de todos, como la extorsión o el chantaje que implica amenazar y coaccionar a la otra persona para que obedezca sabiendo perfectamente que debe cumplir o sufrir las consecuencias. En particular, los que pertenecen a la tétrada oscura tienden a preferir las formas encubiertas de manipulación: quieren ser capaces de hacer su trabajo bien y eficazmente sin preocuparse de las consecuencias. Piensan que sus intentos de manipulación serán más eficaces si permanecen ocultos y, en su mayor parte, tienen razón.

Cuando se quiere entender la manipulación, primero hay que aprender a definir la manipulación y cómo funciona. Cuando entiendas esa definición, podrás empezar a comprender cómo se utiliza para ser eficaz. Una vez que entiendas el patrón de cómo se utiliza la manipulación, puedes empezar a reconocer varias tácticas específicamente manipuladoras que se utilizan comúnmente. Al reconocer las tácticas comunes de los manipuladores, puedes empezar a reconocer al manipulador. Por último, al reconocer al manipulador, puede defenderse de la manipulación.

Definición de la Manipulación

La manipulación psicológica es, en última instancia, una forma de influencia social, lo que significa que intenta tener éxito en uno de los tres objetivos finales diferentes: Conseguirá la conformidad, en la que las personas aceptarán hacer algo, aunque no crean realmente que es lo correcto, conseguirá la identificación, que cambiará los pensamientos de la otra persona, o conseguirá la interiorización, en la que provocará un cambio de creencia o de comportamiento con el que también se está de acuerdo pública y privadamente.



En efecto, la manipulación busca cambiar las acciones, los pensamientos o ambos de alguien para que encajen con lo que el manipulador está fomentando. En particular, la manipulación tiende a ser indirecta, engañosa o solapada. Está diseñada específicamente para cambiar los pensamientos o el comportamiento sin que la otra persona sea consciente de ello, a la vez que sirve al manipulador de alguna manera.

La mayoría de las veces, el manipulador tiene algún tipo de agenda que se está abordando, y esa agenda se convierte en el objetivo de ese intento de manipulación. Ethan quería ganarse el favor de Anna, por ejemplo, se esforzó por convencerla de que era alguien que no era porque veía algo que le gustaba en ella. Un narcisista puede manipular a alguien porque quiere

ganar esa aprobación y reconocimiento que necesita si quiere sentirse cómodo en su propia piel. El sádico puede manipular porque quiere infligir dolor. El maquiavélico puede manipular porque quiere ser capaz de alcanzar un objetivo final y la manipulación es la única forma de conseguirlo.

Para que la manipulación tenga éxito, sea cual sea el objetivo final de la misma, deben cumplirse tres criterios. La agresión debe ocultarse de alguna manera, normalmente con el manipulador pareciendo alguien digno de confianza o de respeto y consideración. El manipulador debe tener cierto conocimiento de las vulnerabilidades que serán explotadas, comprendiendo la mejor manera de avanzar para manipular. Por último, el manipulador debe ser lo suficientemente despiadado como para que no le importe mentir y herir potencialmente a la otra persona.

Piensa por un momento en cómo se relaciona esto con Ethan. Al principio se mostró perfectamente encantador y Anna nunca sospechó nada. Llegó a conocerla, y se dio cuenta, en particular, de que ella había sufrido una relación abusiva en el pasado, lo que aprovechó para forzar una relación. Se aprovechó de ese conocimiento y luego la animó a seguir hablando de todo y de nada con ella, lo que luego utilizó en su contra de forma habitual. Cada vez que ella le contaba algo personal, él lo recordaba y lo utilizaba para seguir construyendo la relación más y más. Finalmente, estaba dispuesto a herirla, aunque la mayoría de la gente normalmente dudaría y evitaría hacerlo.

Uso de la Manipulación

La mayoría de las veces, la manipulación se produce de maneras muy específicas. Para manipular a alguien, hay que cumplir uno de los cinco criterios que se utilizan como motivadores. Piensa en la discusión del conductismo, particularmente con Skinner y la discusión del refuerzo positivo y el castigo. Aquí es donde estos conceptos vuelven, pero en términos de manipular a otras personas para controlar sus comportamientos, la mayoría de las veces, hay cinco maneras distintas de alentar o desalentar el comportamiento.

Al instalar artificialmente los comportamientos deseados con una de estas tácticas, los comportamientos deseados se aprenden de forma relativamente sencilla. En última instancia, será cuestión de averiguar cuál es la mejor táctica particular para esa situación. El manipulador tiene mucho que considerar: ¿es la víctima alguien tímido y fácilmente maleable? Puede responder mejor al refuerzo positivo o al uso de refuerzos intermitentes. ¿Son más duros de mollera? Puede que lo mejor sea utilizar un aprendizaje de una sola prueba para intentar condicionar la respuesta deseada.

Las cinco formas distintas de controlar a las víctimas de los manipuladores son mediante el uso del refuerzo positivo, el refuerzo negativo, el refuerzo intermitente, el castigo y el aprendizaje traumático en un ensayo. Cada una de ellas se utiliza de forma diferente para conseguir distintos efectos en función del objetivo y la meta deseada.

Como nota rápida antes de continuar, recuerde que hay una diferencia inherente entre positivo y negativo, tanto en lo que respecta al refuerzo como al castigo. Cuando se añade algo, ya sea bueno o malo, se dice que se utiliza el refuerzo positivo o el castigo. Cuando se quita algo, se utiliza el refuerzo negativo o el castigo. Esto varía de la comprensión tradicional de positivo y negativo en el sentido más coloquial, en el que la gente ve las cosas buenas como positivas y las malas como negativas. Debemos dejar atrás esa percepción errónea para poder entender realmente lo que se está discutiendo a medida que continuamos.

Por ejemplo, si su hijo ha sacado sobresalientes en su último boletín de notas, puede llevarle a tomar un helado; éste es un ejemplo de refuerzo positivo. Sin embargo, si descubre que su hijo ha suspendido tres clases, puede darle tareas adicionales hasta que suba sus notas. Este es un ejemplo de castigo positivo porque le está dando activamente un estímulo aversivo en respuesta a su mal comportamiento. Por otro lado, quitarle el sistema de videojuegos al darse cuenta de que está suspendiendo las clases sería una forma de castigo negativo: le está quitando algo positivo. Por último, si elimina una situación negativa, como dejar de regañar a su hijo después de que éste se haya empeñado en entregar todos los trabajos que le faltan, es un ejemplo de refuerzo negativo: ha eliminado el estímulo aversivo para fomentar el comportamiento que quería.

En general, el refuerzo positivo es, con mucho, la más suave de las formas de manipulación. Implica el uso de crear o dar retroalimentación a la víctima de alguna manera para fomentar un comportamiento. Efectivamente, cuando el uso del refuerzo positivo ocurre, la víctima es recompensada por hacer el comportamiento deseado. Piense en cómo se premia a un perro que está escuchando durante el adiestramiento: se le da una pequeña golosina para fomentar la repetición de esos comportamientos

deseados. Esto significa que es más probable que continúe con esos comportamientos en el futuro gracias al hecho de que hacerlos se convirtió en algo agradable. Como el comportamiento deseado se asocia a la recompensa, es más probable que se repita.

El refuerzo negativo es más o menos lo contrario: el comportamiento aumenta porque se ha eliminado algo negativo. Imagínese que su jefe le insiste para que termine esa tarea en el trabajo y que sólo se alivia de esa insistencia constante cuando la termina. En ese caso, se ha reforzado negativamente simplemente porque se ha eliminado la situación aversiva.

El refuerzo intermitente utiliza un refuerzo que es inconsistente. En concreto, es más probable que se utilice en la revocación ocasional de un refuerzo negativo. Por ejemplo, imagina que Ethan espera que Ana limpie la casa de arriba abajo y que rara vez es lo suficientemente buena para él, por mucho que ella se esfuerce. Cuando ella limpia, de vez en cuando se le concede el beneficio de que él sea agradable o, al menos, no tan gruñón. De vez en cuando, él opta por recompensarla lo suficiente para mantenerla enganchada, asegurándose de que no quiera irse. En cambio, ella lucha con más fuerza porque ve la esperanza ocasional de que el Ethan del que se enamoró sigue ahí.

El castigo es el uso de la adición de algo desagradable con el fin de disuadir a alguien de comportarse de una manera determinada. Cuando se castiga a alguien, se suele provocar una consecuencia negativa de algún tipo como resultado directo de un comportamiento, o de la falta de un comportamiento adecuado, con el fin de mantener a la víctima en el camino.

Por último, el aprendizaje traumático de una sola vez se relaciona con el uso de un abuso repentino y duro que pretende intimidar y traumatizar a la víctima para que no vuelva a repetir esas tácticas en el futuro. Efectivamente, la víctima hace algo que al manipulador no le gusta y éste la castiga drásticamente.

Si Anna hubiera hecho algo que no le gustara a Ethan, éste podría haber decidido dejarla en el arcén o amenazar con llevarse a su hijo triturado para disuadirla enérgicamente de repetir ese comportamiento. El único propósito

de este comportamiento es que la persona quede tan traumatizada como resultado que no vuelva a repetir esos comportamientos.

Reconocer al Manipulador

Identificar al manipulador es algo que puede ser increíblemente difícil de conseguir. Es difícil asegurarse de que se puede detectar cuando alguien está manipulando, pero ser capaz de hacerlo es increíblemente beneficioso. El conocimiento es poder y el poder es una defensa adecuada para evitar que se aprovechen de ti innecesariamente. Cuando quieras reconocer e identificar al manipulador, básicamente estarás buscando varios rasgos y acciones diferentes. Si quieres ser capaz de saber si la otra parte te está, de hecho, manipulando, detente y reflexiona sobre tu relación. En cuanto sepas lo que estás buscando, descubrirás que se vuelven mucho más transparentes de lo que eran antes.

Los manipuladores socavarán tu capacidad de confiar en ti mismo.

Una de las formas más comunes de manipulación se conoce como luz de gas: la utilizan para convencerte de que lo que crees que está ocurriendo a tu alrededor es en realidad todo un producto de tu imaginación. Incluso si han hecho algo delante de ti, como llevarse el último trozo de pizza allí mismo, lo negarán diciendo que tú te lo has tenido que comer. Son tan hábiles en esto que puedes empezar a creerles, lo que te hará cuestionar tu propia cordura.

Los manipuladores dicen algo diferente a lo que hacen.

Rara vez las palabras y las acciones del manipulador coinciden. Cuando te manipulan, puedes descubrir que el manipulador dice activamente una cosa pero hace exactamente lo contrario. Tal vez Ethan diga que tiene el mejor interés para Anna, pero nada de lo que hace lo refleja. Por el contrario, con frecuencia hace cosas que posiblemente no sean lo mejor para ella. Lo que puede decir que es para asegurarse de que ella no coma alimentos poco saludables es en realidad poco más que un intento de mantenerla bajo su control, haciéndola sentir mal y haciendo que ceda sin tratar de luchar activamente.

Regularmente te sientes culpable cuando estás cerca del manipulador, y no puedes explicarlo.

Cuando estás cerca del manipulador, puedes encontrar que la culpa se convierte en algo habitual. Por mucho que intentes evitarlo, no puedes evitar ese sentimiento de culpa, a pesar de tus mejores intentos. Piensas en las cosas y no puedes imaginar por qué te sentirías culpable, y sin embargo ahí estás, sintiendo que deberías haberte esforzado más, haberlo hecho mejor o haber intentado algo totalmente diferente. Esto no es un defecto tuyo; si constantemente te sientes culpable, es hora de reevaluar para determinar si simplemente estás rodeado de personas que te hacen daño o si realmente te has estado comportando de forma negativa.

El manipulador siempre es la víctima, y tú sueles tener la culpa.

El manipulador es particularmente hábil para asegurarse de que usted sienta que lo que ha sucedido es su culpa y que lo que sea es un desprecio hacia el manipulador. Incluso el hecho de olvidarse accidentalmente de llevar a casa la comida solicitada por su pareja desde la tienda se convertirá de repente en un intento deliberado de herir al manipulador.

El manipulador empuja la relación demasiado rápido.

La mayoría de las veces, el manipulador se empeñará en hacer avanzar la relación lo más rápidamente posible. Compartirá más de lo que realmente debería para convencer a la otra parte de que está siendo sincero con lo que hace. Intentarán convencer intencionadamente a todos los implicados de que lo que necesitan por encima de todo es avanzar rápidamente. Amarán intensamente, forzarán las relaciones comerciales antes de que se genere la confianza adecuada y utilizarán su propia vulnerabilidad fingida para engañar a quienes les rodean para que compartan y se hagan vulnerables también.

El manipulador aceptará gustosamente o se ofrecerá a ayudar.

Pero luego siempre se convierte en un acto de martirio. Aunque inicialmente haya aceptado, mostrará todo tipo de reticencias. Si te atreves a preguntarle si realmente es reacio o le indicas que estarás bien sin él, lo más

probable es que lo niegue y te haga sentir culpable por haber siquiera sugerido tal cosa. En lugar de eso, su objetivo es hacer que te sientas en deuda con él para utilizarlo en el futuro.

El manipulador siempre estará un paso por delante de ti.
Ya sea para bien o para mal, el manipulador siempre estará más lejos en el espectro. Si tienes un mal día, el día del manipulador es automáticamente peor. Si acabas de entrar en una gran universidad, el manipulador se apresurará a recordarte que él fue a una escuela mejor. Siempre lo tendrán mejor y peor que tú, independientemente de lo que ocurra.

Defenderse de la Manipulación

Nadie quiere estar en el extremo receptor de la manipulación; el problema surge cuando muchas personas son víctimas sin saber cuáles son los signos de la manipulación. Sin embargo, cuando por fin aprendes cuáles son, puedes empezar a contraatacar. Puedes empezar a hacer los progresos que necesitas para recuperar tu vida y evitar que la otra parte te siga haciendo daño. Hay varias tácticas que puedes utilizar para defenderte de la manipulación, que van desde evitar por completo al manipulador hasta contrarrestar directamente lo que te está diciendo. A partir de aquí, repasaremos tres métodos que puedes utilizar para defenderte de la manipulación cuando surja en tu vida.

Conozca sus derechos básicos

Tal vez una de las mejores maneras de protegerse sea aprender a reconocer sus propios derechos inherentes como individuo. Como ser humano, tienes derecho a varios derechos humanos básicos, y la mayoría de las veces el maltratador trata de eludirlos. Cuando reconozcas y defiendas tus derechos humanos básicos, podrás defenderte: le dirás a la otra parte que no estás dispuesta a aguantar una falta de respeto y un abuso tan flagrantes. En lugar de estar dispuesto a acostarte y a ignorar por completo el hecho de que te han tratado mal, estarás en lugar de asegurarte de exigir el trato que mereces. Algunos de estos derechos humanos básicos son:

- El derecho a un trato respetuoso.
- El derecho a expresar sus propios pensamientos, sentimientos y deseos.
- El derecho a decir que no por cualquier motivo sin sentirse culpable.
- El derecho a recibir todo lo que has pagado.
- El derecho a opinar libremente.
- El derecho a garantizar su seguridad física y mental.
- El derecho a la felicidad.
- El derecho a establecer y hacer cumplir cualquier límite.

Cada uno de estos derechos fundamentales puede reforzar tu defensa contra el manipulador. Si dices que mereces un trato respetuoso y lo exiges sin excepción, puedes dejar claro que no tolerarás nada menos que el máximo

respeto básico. No aceptarás insultos, comportamientos dañinos o hirientes, ni ninguna otra cosa que te pueda hacer sentir mal. Si eres consciente de que tienes varios pensamientos que son tuyos y tienes derecho a ellos, sin importar lo que piensen los demás, te proteges de la manipulación mental. Cuando reconoces que eres libre, física y mentalmente, puedes dejar de permitir que el manipulador te retenga. Efectivamente, estos límites se convierten en tus escudos con los que te defiendes del narcisista o del manipulador. Con esos escudos, te proteges del daño. Sin embargo, la batalla no se gana simplemente blandiendo un escudo: también tienes que ser capaz de protegerte de forma proactiva. Protegerse a sí mismo es tan sencillo como averiguar la mejor manera de devolverle la pelota al manipulador.

Probar para defenderse de la manipulación

Cuestiones como preguntarse si la petición le parece razonable al manipulador, preguntarle si le parece justa y, a continuación, preguntarse si puede opinar en un sentido u otro, son formas de dar un giro a las cosas y devolver la responsabilidad al manipulador. Por ejemplo, imagina que Ethan le dice a Ana que corra a la tienda lo antes posible para recoger un artículo muy específico. Ella está agotada y no quiere atravesar la ciudad en coche, pero él insiste mucho en que vaya. Ella podría detenerse y preguntarle si eso le parece razonable. Ella podría preguntar: "¿De verdad esperas que lo deje todo después de haber dormido dos horas, justo después de que el bebé se duerma, sólo para traerte ese nacho especial que sólo puedo conseguir al otro lado de la ciudad?". Cuando ella retuerce las cosas de esa manera, de repente parece mucho menos razonable que ella tenga que hacer lo que el manipulador le ha pedido.

Esto funciona por una razón muy específica: ahora estás dando la vuelta a las cosas y devolviendo la presión al manipulador. Cuando eres capaz de redirigir al manipulador, puedes cambiar efectivamente la táctica: en lugar de estar a la defensiva, de repente estás a la ofensiva. En lugar de tener que defenderte, haces que el manipulador tenga que defenderse de ti. De este modo, puedes señalar todo lo que está mal en la sugerencia. Dejas al manipulador con dos opciones: Puede negar que lo que está diciendo es irrazonable, diciendo que absolutamente iría y haría lo que te está pidiendo,

o se verá obligado a admitir que las peticiones son demasiado unilaterales y son increíblemente injustas.

Decir no y hacerlo cumplir

El último método que es bastante fácil de utilizar para desarmar al manipulador es simplemente aprender a decir no y decirlo en serio. A menudo nos empeñamos en dejar que los demás gobiernen nuestra vida. Estamos dispuestos a aguantar lo que otras personas nos dicen que hagamos y lo que dicen simplemente porque tenemos demasiado miedo de defendernos. Sin embargo, piensa en lo que esto implica: si no te defiendes a ti mismo, vas a tener problemas. Siempre serás empujado, a diestro y siniestro, se espera que hagas lo que los manipuladores que quieren aprovecharse de ti determinen que es lo correcto.

Sin embargo, cuando aprendes a decir no, le quitas ese poder. El único poder que el acosador tiene inicialmente sobre ti es el de gobernar tu vida. Cuando aprendes a decir que no y lo dices en serio, estás diciendo activamente a la gente que no puede controlarte. Estás diciendo que no consientes que se aprovechen de ti, y eso es importante. Si puedes decir a otras personas que no, entonces, puedes seguir y evitar caer en los problemas que el manipulador quiere que hagas.

Los manipuladores cuentan con lo que se llama el síndrome del chico bueno o de la chica buena: asumen que dirás que sí simplemente en nombre de la cortesía, y en cuanto saben que tienen una entrada de alguna manera, ya sea a través de ti, de tus acciones, de tus comportamientos o de cualquier otra cosa, no dudarán en aprovecharse de ti, una y otra vez sin ceder. La única manera de acabar con esto es con tus propios límites.
Esto significa que cuando dices que no, tienes que hacerlo valer. Si siguen tratando de importunarte para que hagas algo, estás en tu derecho de simplemente marcharte. No tienes que consentir que te controlen y, de hecho, serás más feliz y estarás mejor si te niegas por completo.

Decir que no no tiene por qué ser difícil: todo lo que tienes que hacer es disculparte, decir que no te funciona y seguir adelante. No hay razón para explicar por qué no funciona, por mucho que la otra parte insista en dar una

razón: si cedes y le das la razón por la que no funciona, tratará de encontrar una forma de ignorar lo que dices para intentar forzarte a aceptar. Responder simplemente con un "eso no me vale, lo siento" es la forma más educada de cerrarle el paso a otra persona sin tener que dar mucha información. Recuerda que una invitación no significa que te obliguen a hacer algo, y que una exigencia no es obligatoria a menos que la ley la imponga.

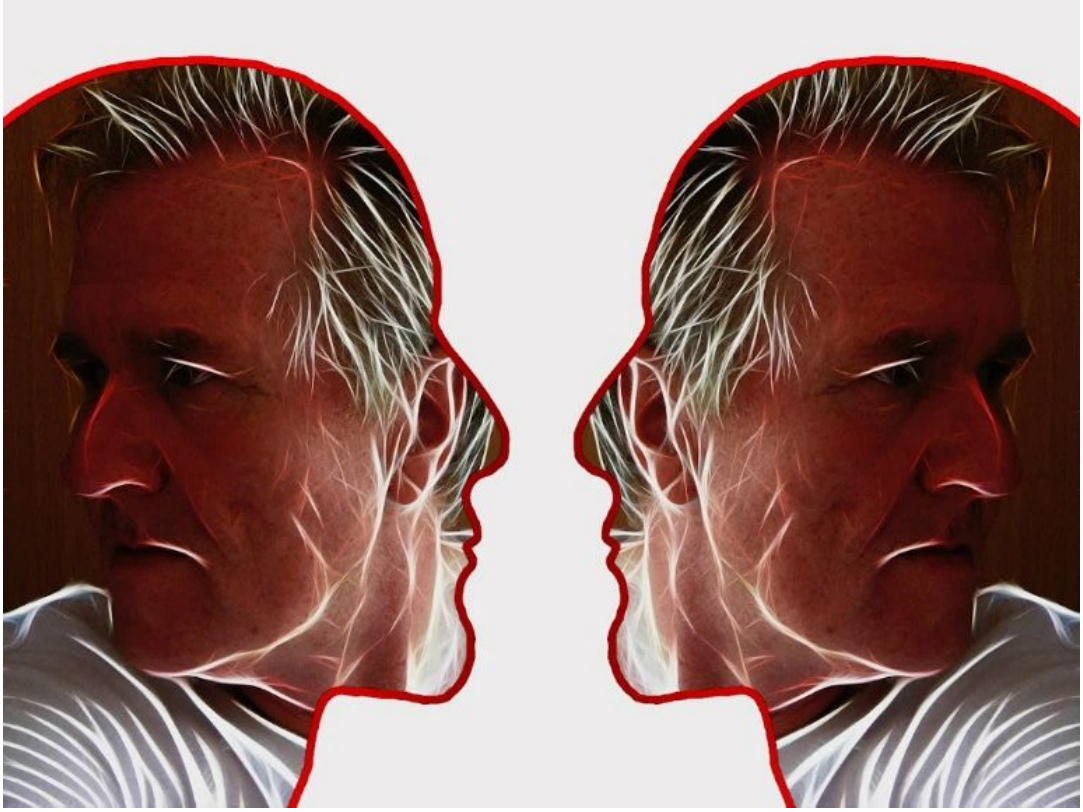
Cuando tus límites son ignorados y pisoteados continuamente, lo que debes hacer es encontrar la manera de defenderte. La mejor manera de hacerlo es mantener la distancia con la otra parte. Aunque al principio te acusen de ser manipulador o controlador, ten en cuenta que lo único que estás haciendo es elegir no exponerte a sus ridículas exigencias. Te estás protegiendo y no debes sentirte culpable por hacerlo. En lugar de eso, concéntrate en el hecho de que puedes conseguir esa distancia que necesitabas al mismo tiempo que te esfuerzas por sanar. Si intentan convencerte de que les estás castigando, recuérdate que simplemente te estás dando tiempo hasta que puedas volver a verlos sin enfadarte, ya sea en un futuro próximo o nunca. Estás en tu derecho de elegir con quién te relacionas, y aunque lloren y se quejen y digan a todo el mundo que eres una persona horrible, en realidad sólo eres responsable de tus propios sentimientos y opinión.

Capítulo 4: Técnicas de Manipulación para Controlar la Mente

Llegados a este punto, deberías tener una comprensión bastante decente del concepto de manipulación. Deberías ver cómo funciona y estar preparado para identificarla. Sin embargo, lo que puede hacer que esta situación sea aún más fácil de identificar es aprender a controlar las mentes por ti mismo. Recuerda que cuanto más aprendas y más seas capaz de entender, más probable será que puedas protegerte.

Las tácticas que se van a utilizar aquí son bastante peligrosas en las manos equivocadas, ya que las personas que no tienen ningún reparo en hacer daño a otras personas, estas pueden ser absolutamente convertidas en técnicas peligrosas que pueden realmente convencer a otras personas de hacer cosas peligrosas y horribles. Sin embargo, también pueden proporcionarte una valiosa visión de la mente no sólo de la personalidad oscura, sino también de la mente de las personas a las que se dirigen. Cuando miras cómo controlar una mente, entendiendo los entresijos que conlleva colarse en los pensamientos de alguien, implantar los tuyos propios y luego escapar sin levantar ninguna bandera roja, estás aprendiendo a interactuar realmente con otras personas. ¿Y si insertas buenos pensamientos que ayuden a la gente?

En su mayor parte, muchas de las tácticas de manipulación no son particularmente buenas para su uso fuera del control de las personas, y las tácticas que se discuten aquí son armas particularmente potentes. Mientras que las que encontrarás aquí no serán buenas para usar en otras personas sin la intención de controlar completa y totalmente a otra persona a cualquier costo, encontrarás más consejos procesables en los próximos capítulos con técnicas que son mucho más amigables con el objetivo que la mayoría de las de manipulación y control mental.



Recuerde, la manipulación es una forma de influencia que es principalmente oscura. Está diseñada principalmente para ser oculta, no detectada y drástica, y eso es exactamente lo que verás aquí. Aquí se le proporcionará una guía de las armas más insidiosas del manipulador, desde el control mental hasta la forma de aislar a las personas.

Control Mental con Ideas Implantadas

En última instancia, el control mental es la capacidad de eliminar el libre albedrío: estás entrando sistemáticamente en la mente de otra persona en un esfuerzo por conseguir que piense o se comporte de forma diferente a como lo ha hecho. Puedes estar tratando de convencer a alguien de algo como cambiar de religión o unirse a una secta, o simplemente podrías estar tratando de conseguir que tu mejor amigo esté de acuerdo en que la banda que quieres ir a ver el próximo fin de semana es realmente genial, a pesar de que el amigo los odia.

Es importante señalar, antes de empezar, que existe una importante distinción entre el control mental y el lavado de cerebro: el control mental es mucho más encubierto, mientras que, en el lavado de cerebro, el prisionero o la persona a la que se le lava el cerebro es consciente de ello. Cuando alguien utiliza el control mental, se hace amigo de la persona, se gana una posición de confianza y utiliza esa confianza para infiltrarse en la mente de otra persona con el fin de crear un tipo de personalidad totalmente nuevo. Efectivamente, entonces, esto lleva a que se implanten varios pensamientos en la mente del individuo sin que éste sepa de dónde provienen. Si se hace con éxito, no debería haber forma de discernir realmente los pensamientos de los que fueron implantados de forma no natural.

El control mental comienza con el desarrollo de una relación en primer lugar. Cuando se desarrolla esa relación, el manipulador es capaz de acceder a la mente de la otra persona. Por supuesto, esto lleva tiempo. El manipulador tiene que esperar pacientemente a que la víctima se abra y se haga vulnerable. Sin embargo, tan pronto como se construye esa relación, el manipulador puede empezar a aprovecharse. El manipulador puede hacer que se hable de temas, dejando caer la cantidad justa de pistas para empezar a infiltrarse en la mente de la otra persona. Por ejemplo, si realmente quiere que a su amigo le guste su música, puede dedicar el tiempo a decirle lo genial que es el grupo. Al día siguiente, menciona sutilmente algo sobre la banda. Sigue haciéndolo y, después de un tiempo de escuchar la misma idea una y otra vez, la mente inconsciente se vuelve más impresionable. Puede que después de una o dos semanas de repetirle a tu amigo que son geniales, decidas poner la música y descubras que a tu amigo le gusta mucho la música. Puede que incluso te pregunte cuál es el grupo porque suena muy

bien. Es entonces cuando puedes decirle que ha estado escuchando ese grupo en particular que querías ir a ver, y puedes pedirle que vaya contigo.

Utilizar el Control Mental

Efectivamente, el control mental vendrá con varios pasos que debes completar para que sea efectivo. Primero debes desarrollar una relación suficiente con la otra persona para que sea un individuo de confianza. Esta es la parte que más tiempo lleva. Cuanto más genuina sea la relación, más potentes serán tus habilidades. Esto significa, pues, que si quieres utilizar esta técnica, tienes que estar en ella a largo plazo. Piensa en que muchos manipuladores se apresuran a pasar por las etapas de luna de miel a toda costa, porque quieren desesperadamente estar en esa posición de poder familiar y de confianza con la otra parte. Cuando lo están, son capaces de empezar a trabajar en el lado de la manipulación más rápidamente. Dado que las personas que confían en el manipulador son más susceptibles a la manipulación a largo plazo, este es el método preferido.

Al entrar en confianza, hay que empezar a bajar la autoestima de la otra persona de alguna manera. Las personas con una mayor autoestima son más difíciles de controlar simplemente porque confían demasiado en sí mismas. Si quieres quitarle la autoestima a alguien, debes llevarle a pensar que no debe confiar en sí mismo. Quieres que sientan que sus propios pensamientos son inexactos o no se ajustan a la realidad. Puedes encontrar formas de insinuar sutilmente que la otra persona no es especialmente inteligente, hábil o capaz de otra manera, en un intento de hacerle sentir que ni siquiera debería molestarse en intentarlo.

A medida que la autoestima disminuye, deberías tener más facilidad para empezar a implantar tus propios pensamientos en la mente de la otra persona. Puede que quieras que la otra persona asocie activamente una emoción específica con una determinada consecuencia, y puedes hacerlo.

También puede condicionar a la otra persona en esta etapa, utilizando lo que comúnmente se conoce como anclaje de la PNL, que se discutirá más en el capítulo 8.

Tras la repetición de los pensamientos que desea instalar, puede ver que empiezan a arraigar. Su amigo puede escuchar fácilmente esa música que antes odiaba. La persona a la que intentabas hacer más agradable para tener una mejor oportunidad de salir con ella empieza a sentirse más cohibida y, por tanto, mucho más susceptible de recibir cualquier atención.

Puedes decidir instalar múltiples pensamientos o desencadenantes que te permitan controlar mejor a la otra persona. Independientemente de las técnicas que elijas, una cosa es segura: cuando aprendes a controlar la mente de otras personas, aprendes a tomar el control de lo que son. Puedes implantar nuevos intereses. Puedes enseñarles a ser leales a ti. Puedes convencerles de que siempre han estado interesados en ciertas afiliaciones políticas. Puedes cambiar quiénes son por completo, y no tendrán ni idea de cómo sucede.

Efectivamente, expones a la otra persona a estos cambios tan lentamente durante un periodo de tiempo tan largo que cree que los cambios en sus pensamientos son sus propias elecciones.

Luz de gas

La luz de gas es una de las tácticas más peligrosas que emplean los que tienen personalidades oscuras. Después de todo, ¿qué podría ser más insidioso que enseñar a alguien que no puede confiar en lo que es como individuo? Cuando se ilumina a alguien con luz de gas, se le está enseñando a dudar de su propia cordura.

¿Te has encontrado alguna vez en un momento de duda? ¿Te has encontrado alguna vez paralizado en la inacción porque no puedes estar seguro de si las cosas han sucedido como crees que han sucedido o si estás exagerando? Tal vez se diga a sí mismo que se está imaginando cómo fue una interacción, o piense que es imposible que las cosas hayan sucedido como usted cree que lo hicieron. El manipulador quiere aferrarse a cualquier duda que puedas

tener y aprovecharse de ella. Con el tiempo, el manipulador puede hacer que esa herida de la autoduda se encone y crezca, consumiendo lentamente tu capacidad de confiar en ti mismo y erosionándola hasta convertirla en casi nada.

Este proceso es increíblemente peligroso: alguien que no puede confiar en sí mismo no va a ser particularmente eficaz en el trato con otras personas. Piensa en Anna: cuando empezó a ver signos de que Ethan era alguien que creía que no lo era, le preguntó al respecto. "¿Por qué estás tan gruñón ahora?", pudo haber preguntado en un momento dado, sólo para ser recibida con una mirada inquisitiva y una respuesta silenciosa de "¿De qué estás hablando?". El hecho de recibir algo sin agresividad, atención o frustración es suficiente para que Ana se pregunte si todo estaba en su cabeza.

Junto con esos intentos ocasionales de hacerla descarrilar, también podía mover sus llaves. Nunca muy lejos ni escondiéndolas del todo, pero las cambiaba de los pantalones que ella había llevado ese día a un par que había lavado antes por la noche, sólo para volver a tirar ese mismo par de pantalones a la pila de ropa sucia. Ella irá a buscar sus llaves, sólo para que Ethan le diga que cree que están en la lavandería y para que ella encuentre los pantalones que podría jurar que había colgado horas antes.

Puede corregirla tranquilamente cuando cuenta una historia, recordándole que el detalle fue de una manera diferente a la que ella está reportando. ¿La historia fue realmente así? Probablemente no, pero está tratando de desacreditarla en su propia mente. Eso es lo que es el gaslighting: un descrédito generalizado de la propia confianza de la víctima en la realidad.
Con el tiempo, la idea que Anna interioriza es que es incapaz de confiar en sí misma. Si alguna vez le preguntan algo, se apresura a ceder ante Ethan porque se ha enseñado a sí misma que no es digna de confianza. Esto hace que el control de Ethan sobre ella aumente a medida que sigue estrechando su control.

Para utilizar esta técnica para usted, simplemente empezaría por desacreditar algo particularmente inofensivo. Puedes mover las llaves o revisar el correo antes de tiempo y fingir que tu pareja lo había revisado cuando no lo había hecho. Puedes hacer que tu pareja diga que el horno se

quedó encendido cuando no lo estaba y más. Con el tiempo, subes la apuesta poco a poco. Con el tiempo, lo que está en juego aumenta cada vez más. Le indicas a tu pareja que se está equivocando de tienda y que tú vas a ir a una que está en el lado opuesto de la ciudad cuando tu pareja gira hacia la tienda a la que habíais acordado ir. Puede que le digas a tu pareja que se olvidó de pagar todas sus facturas y que tú las pagaste todas por ella, a pesar de que la noche anterior estuvo despierta hasta tarde haciéndolo.

Eventualmente, el gaslighting llega a ser tan increíblemente poderoso que la víctima podría ver pasar un coche y entonces usted podría negar que haya pasado. La víctima estaría dispuesta a aceptar eso como la verdad simplemente porque ha perdido la fe en sí misma.

Aislamiento

Otra táctica de manipulación habitual es el aislamiento. Las personas son criaturas sociales: principalmente somos más felices y nos sentimos más realizados cuando tenemos algún tipo de interacción y relación con otras personas. Sin embargo, los manipuladores a menudo se sienten amenazados por la idea de que sus víctimas tengan círculos internos de amigos y familiares que no puedan ser controlados. El manipulador quiere mantener el control total de la víctima y, por ello, es habitual que la aísle de todas las personas que conoció y amó.

Puede empezar como algo simple, como expresar un disgusto sobre ciertos amigos o miembros de la familia. Con el tiempo, puede consolidarse en algo mucho peor: el individuo puede descubrir que es más fácil cortar con los amigos que lidiar con los celos o el rechazo. El manipulador puede inventar historias sobre miembros particularmente problemáticos del círculo íntimo de la víctima, como declarar que el mejor amigo de la víctima ha estado hablando mal del manipulador durante la última semana, aunque el pobre manipulador no haya hecho nada malo. Con el tiempo, la víctima interioriza todo esto: la víctima empieza a interiorizarlo. Si te dicen

constantemente que la única persona que podría amarte es una persona que ha abusado de ti durante años, puedes empezar a creerlo.

Si el manipulador juega bien sus cartas, se convierte en el único círculo de apoyo de la víctima. Esto es intencionado: si sólo trabaja la pareja o el cónyuge, la víctima se queda en casa con los niños simplemente por el coste prohibitivo del cuidado de los niños. Si la víctima quiere salir, siempre hay un millón de razones por las que no puede hacerlo. En última instancia, el resultado final es el mismo: poco o ningún apoyo para la víctima. Sin apoyo, la víctima no tiene a nadie que la ayude. Salir de casa puede ser intimidante, o incluso imposible, dependiendo de la situación.

Aislar a la gente se hace comúnmente creando problemas entre la víctima y las personas de su entorno que el manipulador ha facilitado. Puede que se empeñe en llamar la atención de la víctima, diciéndole que no puede salir con esas personas porque son demasiado promiscuas. La próxima vez que vayan a una despedida de soltera y me digan: "Oh, ¿sabes qué? Me siento muy mal, y vas a tener que cuidar del bebé". Siempre hay una razón, y con el tiempo, la víctima individual pierde credibilidad.

Crítica

¿Recuerdas que un principio básico para poder controlar la mente de otra persona era poder dañar su autoestima? Aquí es donde empiezas a hacer eso. Efectivamente, vas a intentar dañar la autoestima de la otra persona tanto que no quiera tomar decisiones por sí misma. La crítica que les haces es suficiente para disuadirles de tomar cualquier decisión.

Cuando quieres criticar a otra persona, tienes que averiguar cuáles son sus verdaderas debilidades. Si comúnmente se sienten amenazados por la idea de ser malos padres, puedes aferrarte a eso, echándoselo en cara a la víctima tanto como sea posible. Si está trabajando en un gran proyecto para la escuela para obtener su maestría, puede encontrar que su pareja de repente le dice lo tonto o estúpida que es y que nunca lo logrará. Puede que te

encuentres con que, en realidad, ser capaz de seguir adelante es casi imposible si te sientes muy criticado y con regularidad.

Cuanto más criticado te sientas también, más probable será que fracases. Te distraerás y todos tus intentos de mejorar probablemente también se verán afectados. Cuando estás demasiado ocupado o tienes demasiado miedo de dar el salto para tener éxito. Tu distracción te costará potencialmente tu título, y eso es exactamente lo que el manipulador quiere. El manipulador quiere que sientas que tener éxito es un imposible, porque si crees que es un imposible, no intentarás salir. Eso significa que, efectivamente, te estás autosaboteando sin darte cuenta, todo por las constantes críticas que te hacen.

Piensa en Anna por un momento. Ethan la criticó regularmente más adelante en la relación, después de haber conseguido a Anna en primer lugar. Eligió comportarse mal, diciéndole a Anna que nunca podría tener la casa limpia como él esperaba, aunque esté en casa toda la noche sin ayudar. Le pregunta constantemente por qué no puede hacer nada bien a pesar de sus esfuerzos, y con el tiempo, esa visión crítica del mundo se convierte en la suya propia. Todo lo que tenía que ocurrir era que Anna fuera expuesta repetida y despiadadamente a la misma propaganda manipuladora una y otra vez para recordarle lo inútil que era en realidad.

Ahora bien, ¿era Anna especialmente inútil? En absoluto: ha cuidado de su hijo y también se las ha arreglado para trabajar en la escuela. Sin embargo, no estaba a la altura de los imposibles estándares de Ethan y él no tenía miedo de hacérselo pagar con sus críticas y sus afiladas palabras.

Fatiga

Finalmente, la última táctica de manipulación que discutiremos es la fatiga. ¿Alguna vez te has sentido tan cansado que estabas convencido de que ibas a caer muerto o a desmayarte en cualquier momento? Tal vez se quedó despierto hasta muy tarde trabajando en un proyecto y no pudo dormir durante la noche. O tal vez tuvo hijos pequeños que se despertaban a todas horas, adoctrinándole en el club de la falta de sueño al que todo padre joven es introducido. Sea cual sea la causa, piense en cómo se siente después de no haber dormido lo suficiente.

Seguramente, te sentiste como si estuvieras rezagado y como si no pudieras pensar con claridad. A pesar de todo el café que ha tomado a lo largo del día, no ha podido evitar sentir que estaba a punto de desmayarse. Te diste cuenta de que estabas mucho más dispuesta a seguir lo que te decía tu pareja: si te dice que tienes que ir a la tienda a comprar algo, estás dispuesta a hacerlo. Si decide que tienes que limpiar, te levantas a regañadientes y lo haces en tu estado de medio sueño.

La razón de que esto ocurra es que, con el tiempo, a medida que uno se agota más y más, los propios mecanismos de la mente para poder luchar contra tales influencias comienzan a disminuir. No puede defenderse a sí misma si está demasiado agotada para funcionar eficazmente. En cambio, esos mecanismos de seguridad, o al menos, los principales dentro de tu mente, funcionan mal. En lugar de ser capaz de defenderse, usted encuentra que simplemente está de acuerdo porque es más fácil. No ves que la batalla valga la pena el pequeño esfuerzo, así que estás de acuerdo.

La fatiga es una táctica comúnmente utilizada en todos los ámbitos. Ya se ha utilizado para torturar a la gente para que suelte información. Los estudios sobre el cerebro han demostrado que, en cuanto te mantienen

despierto durante apenas 20 horas, ya estás tan perjudicado como si hubieras bebido una o dos cervezas en su lugar. Necesitas poder descansar para mantener tu mente aguda y así poder proteger tu cuerpo. Por lo tanto, cuando te falta el sueño, eres susceptible de sufrir todo tipo de abusos peligrosos e insidiosos.

Todo lo que tienes que hacer para que alguien se prive del sueño es impedirle activamente que duerma todo lo que puedas. Intenta encontrar técnicas que puedan ser consideradas como una coincidencia y no como algo intencionado. Puedes encender una luz y luego disculparte diciendo que pensabas que la otra persona estaba durmiendo. Darle a la otra persona una dosis de cafeína. Convence a la otra persona para que se quede despierta hasta tarde contigo por alguna razón, tal vez vayan a ver una película juntos o algo así.

En última instancia, no importa el método que elijas, encontrarás que eres capaz de obtener un control encubierto sobre la mente de los demás si utilizas las tácticas dentro de una relación o con otra persona. Puedes debilitar las defensas de la mente. Puedes pasar por encima de ellas sin ser detectado. Puedes convencer a la gente de creer en falsas realidades y mucho más. El poder del control mental es muy real, pero recuerda que es una habilidad peligrosa que no debe tomarse a la ligera.

Capítulo 5: El Poder de la Persuasión

La persuasión es increíblemente poderosa. Cuando puedes persuadir a alguien para que haga algo, normalmente consigues que esté de acuerdo con lo que quieres que haga. Si quieres que alguien tenga una cita contigo, puedes persuadirle para que lo haga. Si quieres que alguien te contrate, debes ser capaz de convencerle de que mereces ser contratado en primer lugar. Si quieres que alguien te ayude, quieres persuadirle.

La persuasión se da en casi todos los aspectos de la vida. Será un aspecto predominante en casi todas las interacciones que tenga con otras personas. Tan sólo sugerir a alguien que le gustaría ir a algún sitio es una forma de persuasión: es el intento de influir socialmente. Esto significa que usted está tratando de conseguir que otra persona haga algo más, cambiando sus comportamientos de alguna manera.

Cuando consigues persuadir a otra persona para que haga algo, has cambiado su comportamiento de una manera que no implicaba coacción o forzarla de algún modo. Has conseguido convencerles de una manera que les ha mostrado exactamente por qué tienes razón. Ahora bien, si el método que utilizaste fue emocional frente a ser un intento legítimo de convencer lógicamente a otra persona es algo que se puede debatir, dependiendo de si crees que las emociones son un método de justificación válido para utilizar para convencer a otra persona.

Al leer hasta aquí, es posible que le surjan preguntas: ¿Qué es específicamente la persuasión cuando se refiere a ella de manera psicológica? ¿Cómo se puede ser verdaderamente persuasivo? ¿Por qué es importante? ¿Existen métodos específicos que suelen o siempre funcionan? ¿Por qué funcionan?

Es normal que estas preguntas pasen por su mente. Después de todo, si ahora sabe que puede persuadir a la gente para que haga casi cualquier cosa, puede que se pregunte exactamente cómo puede ocurrir esa persuasión, y posiblemente incluso si le está ocurriendo a usted. La buena noticia es que la persuasión, específicamente comparada con la manipulación, honra el

libre albedrío. Esto significa que cualquier intento de persuadirle no es necesariamente coercitivo o amenazante en ningún sentido. Por el contrario, pondrán un énfasis especial en querer realmente que la otra persona llegue a la solución por sí misma. Eso es lo que hace que la persuasión sea tan eficaz: es guiar a la otra persona para que tome una decisión.

¿Qué es la Persuasión?

Por definición, la persuasión es un intento de cambiar actitudes o comportamientos sin coacción. La persuasión suele producirse mediante algún tipo de comunicación. Hay que tener en cuenta que hay muchos aspectos diferentes que interfieren en el comportamiento y la actitud, por lo que puede haber técnicas de influencia como el lavado de cerebro o el control mental, pero también hay persuasión. Todas son formas diferentes de influencia, y todas funcionan de diferentes maneras.

Tenga en cuenta que no toda la comunicación es persuasiva: de hecho, normalmente se comunica por una de estas tres razones. Estas razones son persuadir, informar o entretener. A veces, se pueden desdibujar las líneas entre ambas, como utilizar la información para persuadir o persuadir a alguien a través del humor para caerle mejor a la otra persona. Sin embargo, la persuasión es una forma propia de comunicación que debe tratarse como tal.

Considere por un momento que quiere convencer a su pareja para que acepte ir a las vacaciones anuales a Hawai este año. Puede que usted esté totalmente decidido a ir a Hawai, pero sabe que su pareja prefiere ir a lugares mucho más fríos. Teniendo esto en cuenta, le ofreces todas las razones por las que te gustaría ir. Le informas a tu pareja de que te gustaría tomar el sol para potenciar la vitamina D. Le dices que siempre has querido ir a Hawai, o que sabes que es precioso en ese momento. Su pareja acaba cediendo, aunque usted sabe que su cónyuge no va a estar especialmente contento en el viaje. ¿Es ésta una forma de manipulación o de persuasión?

La respuesta es la persuasión: no hubo amenazas. No hubo intentos de ocultar información. Fuiste totalmente sincero con todo, incluso con lo que intentabas hacer. La manipulación suele implicar algún tipo de engaño y

encubrimiento que usted no utilizó al hablar de Hawái. No dejaste caer constantes mensajes sutiles con la esperanza de comunicarte subliminalmente con tu pareja; simplemente tuviste una conversación adulta con tu pareja sobre por qué querías ir a Hawái, y tu cónyuge te quiere lo suficiente como para estar de acuerdo, incluso si eso significa sacrificar lo que tu cónyuge más quiere hacer.

Se trata de una persuasión normal y muestra un tipo de intercambio normal en una relación. La normalidad de esta persuasión se acentuaría aún más si, la próxima vez que te vayas de vacaciones, tuvieras en cuenta lo que quiere tu pareja por encima de lo que quieres tú.

La persuasión, por tanto, se convierte en una herramienta valiosa en muchos contextos diferentes. Es fundamental cuando se intenta comunicar con otras personas para conseguir lo que se desea o necesita. Es beneficiosa cuando se intenta convencer activamente a otras personas de lo que se quiere hacer. Te ayuda a guiar a la gente hacia decisiones que crees que serán útiles para ellos, por ejemplo, si eres un líder que necesita ser capaz de gestionar las habilidades y acciones de otras personas.

Cuando se trata de persuadir a otras personas, se les ayuda a tomar decisiones, lo que la hace muy poderosa sobre todo en la publicidad. De hecho, la persuasión es tan reconocida que su estudio se remonta a la Edad Media: La retórica, de la que se hablará en breve, se utilizaba y enseñaba habitualmente en la universidad, y se enseñaba a todo aquel que quisiera formarse.

Ahora, sin más preámbulos, veamos dos de los conjuntos de técnicas de persuasión más comunes que puedes encontrar cuando intentas aprender a convencer a otras personas de casi cualquier cosa: los principios de la persuasión y el arte de la retórica.

Principios de la Persuasión

Los principios de la persuasión son de uso común, e incluso puede descubrir que los utiliza activamente sin ser consciente de ello. Se trata de seis técnicas comunes que se pueden utilizar para guiar directa o sutilmente

los pensamientos de otra persona con el fin de asegurar que sus pensamientos se alineen con lo que usted quiere impulsar. Esto no es manipular, es aprovechar la psicología de manera que pueda ser persuasiva y convincente para casi cualquier persona. Si la otra persona toma naturalmente la decisión a la que se inclina después de escuchar la persuasión, eso no es un acto de coerción y debe tratarse en consecuencia.

Cuando se examinan los principios de la persuasión, se observan seis técnicas distintas que pueden utilizarse para persuadir. Se trata de la prueba social, la reciprocidad, el compromiso y la coherencia, la autoridad, la escasez y el gusto por algo o por alguien. Estas técnicas pueden ser increíblemente convincentes si se sabe cómo utilizarlas con eficacia.
Llegados a este punto, es el momento de profundizar en cada una de estas técnicas. Se le guiará a través de lo que la técnica es, así como la forma de utilizarlo, con un breve ejemplo para cada uno de los seis.

Autoridad

Deténgase y piense por un momento: Acabas de llegar a la reunión navideña de tu familia. Has llevado tu comida favorita a base de mayonesa, pero con las prisas y el ajetreo de la cocina, te has dado cuenta de que tu plato se ha quedado fuera en la encimera. Llegaste a la comida a mediodía, y te diste cuenta de que la comida seguía fuera a las 5:30 cuando era la hora de comer. Tu tía abuela te dice que la comida es segura y que todos estarán bien si la comen. Tu hermano, que es cocinero profesional, insiste en que la tiren porque no sólo ha estado 5 horas y media en una cocina caliente, sino también el tiempo que has tardado en llegar de tu casa a la comida. ¿A quién crees?

Naturalmente, se inclinará por creer al chef, que trabaja con alimentos a diario y está al día en las normas de seguridad alimentaria más actuales. Te vas a inclinar por creer a la persona que ha tenido que pasar clases sobre seguridad alimentaria simplemente porque confías más en él en asuntos como éste. ¿Se ha parado a pensar por qué lo haría? La respuesta es sencilla: Le considera una autoridad en lo que respecta a los alimentos. Es natural, después de todo, es un chef.

En general, la gente tiende a creer a las personas que considera figuras de autoridad. Aunque tu tía abuela puede haber sido una figura de autoridad en tu vida en algún momento, también reconoces que tiene tendencia a acumular y que le cuesta tirar cualquier producto de consumo, aunque haya pasado la fecha de caducidad. En efecto, no confías en ella como autoridad en materia de alimentación.

Este es uno de los usos más sencillos de los principios de la persuasión: si quiere ser persuasivo, tiene que asegurarse de que es una autoridad de alguna manera. La gente se siente más inclinada a estar de acuerdo con una autoridad que con alguien a quien no ven como un experto. Esto es natural: tendemos a ceder ante las personas que creemos que saben lo que hacen. Precisamente por eso seguimos los consejos de médicos, abogados y mecánicos de todo el mundo: Confiamos en que saben lo que nosotros no sabemos, y la mayoría de las veces es cierto.

Escasez

Imagínate que, en esa cena festiva, todos os dais cuenta de que alguien ha perdido una de las tartas que habían traído para el postre. Cuando llega el postre, todos se dan cuenta de que no hay suficiente tarta para todos, incluso si se cortan trozos en pequeñas cantidades. En el mejor de los casos, todo el mundo tendría un trozo de tarta sin mucho en su plato debido a la falta de las tartas que deberían haber estado presentes.
Por supuesto, ahora todo el mundo compite por uno de los trozos del pastel. De repente se considera que son mucho más valiosos de lo que se hubiera percibido de otra manera por una razón: Son escasos. No todo el mundo puede conseguir un trozo de tarta, o al menos, no todo el mundo puede conseguir un trozo de tarta que le satisfaga, y por ello, todo el mundo considera que la tarta debe ser mucho más deseable de lo que se hubiera considerado en otras circunstancias.

Es el principio de la escasez. Cuando algo tiene poca demanda, de repente se considera mucho más valioso. Aunque el pastel no sea un artículo muy caro para utilizarlo como ejemplo, la cuestión sigue siendo válida: Cuanto menos haya, más se querrá.

Piensa, en cambio, que eres un vendedor de coches. Tiene que ser capaz de vender este coche para obtener una bonificación al mes siguiente, que es donde gana la mayor parte de su dinero. Ahora imagina que la persona con la que hablas no parece convencida. Parece que les parece que hacer un pago inicial más alto es lo que más les conviene, lo cual es, prácticamente. Sin embargo, usted necesita realmente conseguir esa venta, así que le ofrece un trato.

Le dices a la persona que está comprando que si está dispuesta a comprar el coche esa noche, conseguirá una ganga; sin embargo, el trato que le ofreces expira esa noche y tiene que tomar una decisión cuanto antes. La presión añadida hace que el comprador pase de debatirlo a aceptarlo por una razón: Ese trato se hizo escaso.

La gente tiene aversión al riesgo. Es mucho más probable que acepten algo con un pago garantizado que arriesgarse a no tener una oferta tan buena en el futuro. El hecho de poder ahorrar dinero ahora de forma garantizada parece mucho más convincente que el hecho de poder ahorrar más dinero a largo plazo si tuvieran que esperar a tener un pago inicial mayor para su coche, y utilizarán esa lógica para guiar su decisión.

Cuando se quiere apelar a la escasez, hay que asegurarse de hacer sentir a la otra persona que debe tomar una decisión cuanto antes. Por lo general, se inclinarán por el lado conservador y aprovecharán el trato que se les presente.

Prueba social

¿Recuerdas que en la infancia te decían que no hicieras algo sólo porque tus amigos lo hacían? Resulta que hay una buena razón para esa sugerencia: es mucho más probable que la gente tome la decisión de seguir el ejemplo de otras personas si no sabe qué esperar o qué hacer.

En un entorno desconocido o cuando se está estresado, es más probable que la gente siga el ejemplo de aquellos con los que se puede relacionar de alguna manera. Esto significa que si necesitas convencer o persuadir a

alguien para que haga algo, debes asegurarte de que sus compañeros estén disponibles para mostrarles qué hacer, de manera efectiva.
Piensa en las reuniones navideñas a las que asistías de niño: ¿Solías copiar lo que hacían los niños algo mayores? ¿Recibiste sus comportamientos? La gente aprende a través de la exposición, y eso es lo que lo hace tan poderoso. Piensa en los niños pequeños que copian las palabrotas de sus padres, o en los preadolescentes que empiezan a fumar sólo porque sus compañeros lo hacen, aunque no estén especialmente interesados en hacerlo. No es la debilidad lo que nos lleva a hacer estas cosas, sino la tendencia de las personas a aprender de forma natural de quienes les rodean.

Imagine que sigue vendiendo coches. Descubres que es mucho más probable que la gente esté de acuerdo con algo si les dices que sus compañeros también suelen estar de acuerdo con la compra de ese coche en concreto por alguna razón. Si se trata de una familia joven, puedes señalar que a muchas personas con niños pequeños les gustan mucho las características como poder pasar los pies por debajo de la matrícula para abrir el maletero, o poder arrancar el coche a distancia cuando están dentro, terminando los últimos preparativos antes de salir, todo ello porque hace la vida mucho más cómoda cuando ya llevas un par de humanos diminutos que intrínsecamente hacen más difícil todo lo relacionado con los viajes.

Al fin y al cabo, cuando se viaja con niños pequeños, hay que tener en cuenta si todos han ido al baño, si llevan ropa segura en el asiento del coche, si tienen sus meriendas y juguetes, así como una muda de ropa presente y mucho más. Si haces hincapié en todo esto, descubrirás que tus argumentos de venta son mucho más efectivos a largo plazo, porque dejas claro que a otros padres también les gustan los coches con esas características.

Me gusta

Otro uso común de la persuasión es a través del principio de que alguien o algo nos guste. Naturalmente, tendemos a ser más persuadidos por aquellos que nos gustan, simplemente porque si vamos a hacer el esfuerzo de ayudar a otra persona, lo vamos a hacer porque realmente queremos ayudar. Esto significa entonces que si quieres convencer a alguien para que te ayude a

hacer algo, o para que obedezca lo que le estás sugiriendo, querrás hacerte simpático a ti.

La simpatía por alguien puede darse casi instantáneamente de varias maneras. Puedes caerle bien a alguien de forma rápida simplemente haciendo que sea un espejo de alguien, de forma similar a una técnica común a la PNL. También puedes pasar por el proceso de gustar intencionadamente a alguien a través de un proceso de tres pasos.

Este proceso de tres pasos es bastante sencillo: Tienes que hacerte relacionable de alguna manera, tienes que ofrecer un cumplido y tienes que hacerte ver como un equipo. Esto funciona por varias razones: cuando eres afín, automáticamente te ven como más humano de lo que eras hace un momento. Piensa en la cantidad de personas con las que interactúas habitualmente: ¿Cuántas de ellas son capaces de recordar activamente? ¿Puede recordar quién le ayudó en la tienda de comestibles o quién se cruzó con usted en el trabajo? A menos que tenga algún tipo de supermemoria, lo más probable es que no lo recuerde. Sin embargo, si puede hacer que se le relacione de alguna manera, será más memorable y más persuasivo. Como ves a tanta gente a lo largo del día, tiendes a olvidar que son personas y no simples borrones con los que te cruzas. Al cambiar eso, automáticamente querrás prestarles más atención.

Cuando haces un cumplido a la otra persona, estableces una asociación específica entre tú y la otra persona: Que eres una fuente de buenos sentimientos. Para algunas personas, esto empieza a rozar la línea de la manipulación emocional: se trata de desencadenar intencionadamente sentimientos muy específicos con un propósito muy concreto y, por esa razón, deberías asegurarte al menos de que cualquier cumplido que ofrezcas sea legítimo y lo hayas dicho en serio. Si no querías decir el cumplido y sólo lo dijiste para que te gustaran, es probable que hagas exactamente lo

contrario: en lugar de ser visto como simpático, serás visto como manipulador, y mal.

Por último, quiere establecer que usted y la otra persona son un equipo. Al hacerlo, se desencadena la camaradería necesaria para el éxito de la persuasión. Cuando la otra persona siente que estáis en el mismo equipo, es mucho menos probable que intente defenderse de ti, simplemente porque no te ve como una amenaza. Por ello, usted es mucho más capaz de persuadir. Sus mentes estarán más abiertas y aceptadas porque no piensan que usted tratará de aprovecharse de ellos.

Ahora, volvamos al ejemplo de vender algo a alguien. Imagina que tu próximo cliente entra con un niño pequeño. Te sientas en tu mesa para hablar con la otra persona y, al hacerlo, le ofreces un cubo de juguetes que guardas en un cajón precisamente para esa ocasión; sabes que los niños se ponen nerviosos cuando están en una mesa durante más de 2,5 segundos. Sonríes mientras le ofreces los juguetes y comentas de forma disimulada que tú también tienes un niño de esa edad en casa y que siempre es difícil pasar por las citas, así que te has propuesto tener tus propios juguetes por si acaso. Naturalmente, ahora has ofrecido un dato sobre ti mismo, y eso te ha hecho más afín.

A continuación, esperas un poco. Después de un rato de trabajo, haces un comentario sobre cómo el niño se comporta increíblemente bien y que el cliente ha hecho un gran trabajo con él. Esto hace que el cliente se sienta bien y esté contento.

Por último, les señalas que estás encantado de ayudarles, o les dices que te ayuden a ayudarles. Esto establece ese trabajo en equipo que necesitas para convencerles de que hagan lo que necesitas.

Coherencia y compromiso

El siguiente principio de la persuasión es la coherencia y el compromiso: la gente suele ser coherente con sus compromisos por una razón: ser coherente te hace fiable. La gente quiere que se le considere fiable porque ser fiable es poderoso: se valora mucho y si consigues que la gente te vea como alguien

fiable, seguirán acudiendo a ti. Si eres un vendedor fiable, por ejemplo, otras personas volverán repetidamente a ti para hacer sus compras porque confían en ti. Si pagas tus préstamos de forma fiable, tu crédito aumenta y es más probable que la gente te conceda préstamos también en el futuro.

Como la gente quiere ser fiable, suele seguir el mismo patrón de respuesta y ofrecimiento de ayuda una y otra vez. Por ejemplo, si le pides a tu mejor amigo que cuide a tus hijos una noche del fin de semana y él acepta, es más probable que siga cuidando a tus hijos con regularidad todos los fines de semana porque ya ha accedido a hacerlo una vez, y quiere seguir accediendo para que se le considere coherente. Entonces, seguirán cuidando a los niños cuando se les pida porque no lo ven como una tensión o un problema. Sin embargo, con el tiempo, parece que ya no se trata de un cuidado ocasional de los niños, sino de algo que ocurre a diario y que debe continuar. Ese amigo probablemente seguirá cuidando a los niños sin quejarse hasta que se convierta en un problema porque quiere ser coherente.

Todo lo que tienes que hacer para aprovechar este principio es conseguir que alguien esté de acuerdo contigo en un punto antes de pedir otra cosa. Una táctica común para esto es pedirle a alguien un bolígrafo para que se mentalice en decir que sí en lugar de no, y es más probable que siga diciendo que sí en el futuro.

Reciprocidad

Finalmente, el último principio de la persuasión es la reciprocidad. Para entender este principio, imagine que se siente obligado a ofrecer a otra persona algo a cambio después de que ésta le haya dado algo. Si alguien se ofrece a ayudarte, intentas corresponder de alguna manera. Por ejemplo, si tu amigo te hace un regalo de cumpleaños, te sientes inclinado a ofrecerle también un regalo a cambio en su cumpleaños.

Esto funciona por una razón muy concreta: La gente está intrínsecamente programada para querer devolver los actos de altruismo por ellos. ¿Su amigo le dio algo o le ayudó en realidad a beneficiarse de alguna manera que no sea la de hacerle feliz? Lo más probable es que no, pero el hecho de que te hayan dado algo en primer lugar puede ser suficiente para que sigas

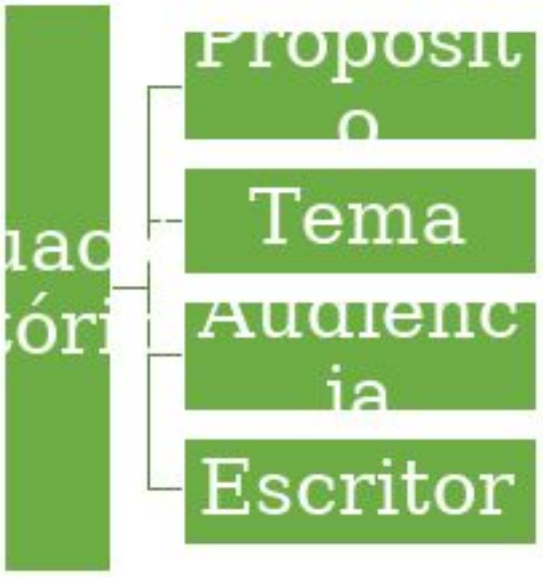
dándoles algo en el futuro. En efecto, te garantizan que te esforzarás por atenderles si lo necesitan porque te han dado a ti.

Cuando quieras utilizar el arte de la reciprocidad, no pienses en lo que pueden hacer por ti, sino en lo que tú puedes hacer por ellos. Pregúntales qué necesitan que hagas antes de ir a exigirles y puede que te sorprendas al ver el resultado.

Retórica

Otra línea de pensamiento en torno al arte de la persuasión es la retórica. Ésta es, literalmente, el arte de ser persuasivo en primer lugar, y si puedes dominarla, podrás utilizar estas herramientas en la conversación general. Estas técnicas se han transmitido desde la Edad Media, y si han seguido siendo relevantes, entonces deben ser útiles, al menos en una u otra capacidad.

En definitiva, la retórica tiene varios requisitos. Hay que saber controlar el lenguaje y conocer la cultura en la que se trabaja. Además, debes entender la situación retórica, que determinará lo que intentas hacer, tu audiencia, el tema, cómo vas a hablar y el contexto. Todo ello se combina para crear la retórica que vas a exponer.



El propósito de tu situación será reconocer por qué estás escribiendo o hablando. ¿Qué es lo que pretende? A continuación, debe averiguar de qué está hablando: el tema. Esto debe determinar lo que está tratando de informar o persuadir. Debe ser lo suficientemente amplio como para poder trabajar con esto, pero también lo suficientemente limitado como para tener un propósito muy específico al hacerlo. A continuación, debe analizar la audiencia, la persona a la que se dirige. Puede que esto sea lo más difícil de

trabajar, ya que no podrá controlar totalmente a la audiencia. No es posible conseguir que todo el mundo haga lo que tú quieres por capricho, y por eso tienes que hacer todo lo posible para trabajar con el público que tienes y no con el que quieres. Por último, está el escritor: Esta es la persona que hace la persuasión. ¿Qué está aportando? ¿Por qué hablas de lo que hablas? ¿Qué importancia tiene para ti?
Una vez identificada la situación, puedes empezar a abordar los tres recursos de la retórica: Logos, Ethos y Pathos.

Logos

Logis es una apelación a la lógica. En su forma más sencilla, consiste en averiguar cómo convencer a tu audiencia de que no hay otra opción que estar de acuerdo contigo en lo que dices. A menudo se recurre a las estadísticas o a otros hechos para conseguir que se entienda el argumento. Se trata de presentar un argumento tan sólido que el público no tenga más remedio que estar de acuerdo con él.

Por ejemplo, imagina que estás tratando de persuadir a alguien para que compre ese coche por el que tanto estás presionando. En ese momento, empiezas a hablar de todas las estadísticas que significan que el coche del que hablas es más seguro. Es posible que saques a relucir los índices de colisión, o cómo estadísticamente ahorran más gasolina que otros coches. Intentas bombardear a la otra persona con tanta información que es innegable que la mejor opción disponible es comprar el coche, independientemente de la opinión personal.

Ethos

El ethos es una apelación al carácter. A diferencia de una apelación a la lógica, usted trata de parecer persuasivo y digno de confianza. En la publicidad, considere el hecho de que la gente tiende a utilizar a los famosos para ganarse a la gente. Si ves a tu personaje favorito, al que admiras personalmente, bebiendo un determinado tipo de café o llevando un determinado tipo de calzado, te sentirás más inclinado a hacer lo mismo simplemente porque quieres identificarte con ese personaje.

También puede hacer esto para demostrar que es digno de confianza en una ciencia; tal vez deje claro que ha pasado toda su vida centrándose en ese estudio concreto que finalmente ha logrado. Destacar esa fiabilidad es una buena manera de asegurarse de que otras personas estén dispuestas a escucharte mientras hablas.

Piensa en esto como una apelación a la autoridad: estás enumerando cualquier cosa sobre ti que te haga parecer confiable y digno de ser

Pathos

Finalmente, la última de las apelaciones de la retórica es el Pathos: Una apelación a la emoción. Cuando se utiliza una apelación a la emoción, se utiliza la emoción para impulsar al individuo. Se quiere establecer una conexión emocional de algún modo para conseguir que el público sienta lo que se quiere que sienta. Cuando se consigue reclamar y utilizar sus emociones, se descubre que se es capaz de convencerles para que hagan algo.

Esto es por una razón específica: tus emociones están destinadas a ser motivadoras. Cuando puedes utilizar las emociones de otras personas, puedes obligarlas a hacer mucho. Por ejemplo, si necesitas que la gente done a tu causa, menciona a algunas de las personas a las que tu causa ayudará. Quizás cuentes historias de éxito de personas que han sido ayudadas por tu fundación. Cuando haces esto, la gente se siente movida a actuar.

Cuando se quiere utilizar el patetismo, hay que asegurarse de identificar la respuesta emocional que se quiere aprovechar y, a continuación, averiguar cuál es la mejor manera de desencadenar esa respuesta emocional en la otra parte. De este modo, normalmente se consigue que la otra persona haga lo que se pretende. Piensa en cómo los anuncios de organizaciones benéficas utilizan fotos de niños hambrientos y de cachorros y gatitos con aspecto miserable. Esto se debe a que estas imágenes evocan la tristeza: provocan que la persona se sienta triste y, al sentirse triste, puede pedir las donaciones que quiere ver.

Capítulo 6: Lavado de Cerebro

¿Te has preguntado alguna vez por qué el lavado de cerebro se ha hecho tan popular en los medios de comunicación? Puede que lo veas en los dibujos animados o como argumento de alguna película o libro increíblemente popular para adultos. Parece que se utiliza comúnmente como un dispositivo para asustar a los que están consumiendo los medios de comunicación, como una especie de intento espeluznante y grotesco para hacer que se sientan obligados a seguir leyendo mientras que también están aterrorizados.

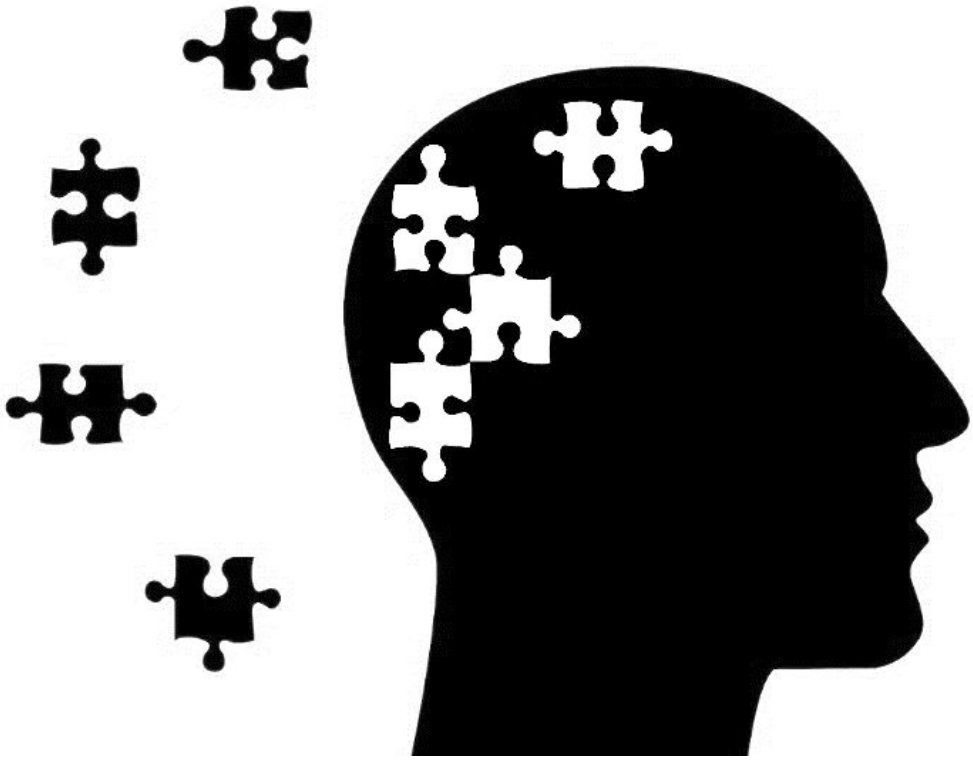
Aunque el concepto de lavado de cerebro no es ni mucho menos tan grotesco como puede llegar a ser en el mundo del espectáculo, que a veces implica la utilización de sueros, la realización de hechizos, la posesión u otras tácticas similares, sigue siendo un hecho muy real en la psicología. En particular, el lavado de cerebro se ve comúnmente en situaciones como los cultos y los prisioneros de guerra.

No se trata del tipo de desencadenamiento repentino de la obediencia perfecta que puede parecer en los medios de comunicación, sino de algo brutal y traumatizante. Mientras lees este capítulo, ten en cuenta que el lavado de cerebro no es algo que deba tratarse a la ligera. Es uno de los métodos más insidiosos de control sobre otra persona, simplemente por el daño que puede provocar. Si usted intenta lavarle el cerebro a alguien, debe recordar que las únicas formas en que se puede utilizar esta técnica son en gran medida abusivas y a veces ilegales. Si elige utilizar estos métodos, está reconociendo que está asumiendo ese riesgo para usted. Se recomienda encarecidamente que evite estas técnicas, pero entender cómo funciona sigue siendo algo importante.

¿Qué es el Lavado de Cerebro?

El lavado de cerebro propiamente dicho se define como la creación de nuevas creencias en otra persona que suelen ser radicalmente diferentes de las originales. Estas técnicas casi siempre implican el uso de la coerción. Si tuviéramos que simplificar esta definición, diríamos que es el acto de forzar a la gente a cumplir e interiorizar un nuevo sistema de creencias interno a través de la coerción. Todo el propósito de esta técnica es forzar a la gente a cambiar.

Implica el acto de atacar la identidad de otra persona tan a fondo que finalmente se consigue borrarla o reprimirla sistemáticamente. Esto casi siempre requiere un cierto nivel de abuso traumático y de culpa durante un largo período de tiempo para que realmente funcione. Es precisamente por eso que debes evitar usar esto contra otras personas: estarías destruyendo intencional y maliciosamente el ser de una persona para crear tu propia identidad para esa persona. Eso es increíblemente dañino, y deberías asegurarte de que no ocurra.



¿Por qué Lavar el Cerebro?

El lavado de cerebro se produce por varias razones. La gente utiliza el arte del lavado de cerebro para adoctrinar a la gente en los cultos. Normalmente, estos cultos oscuros exigen una obediencia total y absoluta, y si no se puede conseguir un control absoluto sobre alguien, normalmente va a ser difícil conseguir que la gente se quede lo suficiente como para ser abusada activamente de alguna manera. En particular, uno de los cultos abusivos más conocidos que ha lavado el cerebro y adoctrinado completamente a sus miembros fue el culto de Jim Jones: convenció a todo su culto de que bebiera cianuro y se suicidara con sus hijos.

Otras veces, se utiliza comúnmente durante la guerra: cuando los militares toman prisioneros de guerra, pueden lavarles el cerebro intencionadamente en un intento de que se dobleguen y obedezcan en cualquier situación. Por ejemplo, durante la década de 1950, los chinos se empeñaron en someter a varios soldados estadounidenses a sus procesos de lavado de cerebro antes de enviarlos de vuelta a Estados Unidos. Entonces, el pueblo renegó completamente de sus propias culturas y personalidades, pregonando la importancia y los beneficios del mundo en China.

Aún más a menudo, se puede ver el lavado de cerebro en culturas como la de Corea del Norte, a través de la propaganda y los intentos de mantener a todos los involucrados sumisos y dispuestos a obedecer. Cuando estas personas son sometidas a un abuso constante con una retroalimentación constante sobre cómo su líder es el mejor líder y que deben ser perfectamente obedientes, desarrollan esas creencias como propias.

Lo que es importante señalar aquí es que estos intentos de lavado de cerebro no se ocultan: las personas implicadas serán totalmente conscientes de lo que les está ocurriendo. Sin embargo, lo que es único es el hecho de que siguen accediendo de todos modos. En general, cuando las personas saben que están siendo coaccionadas o manipuladas, suelen ser capaces de distanciarse de ello. Este no es el caso del lavado de cerebro: la nueva identidad suele adoptarse simplemente porque el individuo quiere poner fin a algún tipo de abuso atroz que está ocurriendo y que es demasiado doloroso o demasiado difícil de soportar. En lugar de seguir sufriendo, el

individuo se empeña en ceder, permitiendo la creación de la nueva personalidad simplemente para sobrevivir.

Sin embargo, esto también añade una faceta adicional: se puede revertir el lavado de cerebro, aunque la culpa permanecerá. Los presos expuestos a este tipo de abuso acaban volviendo a ser más o menos quienes eran antes: al principio pueden estar aterrorizados de su identidad, pero con el tiempo están cada vez más dispuestos a aceptar quiénes son como individuos y a renunciar a esa antigua personalidad creada en el lavado de cerebro.

Pasos Para el Lavado de Cerebro

A pesar de que el arte del lavado de cerebro es tan increíblemente insidioso, si eres capaz de aprovechar este proceso, descubrirás que es mucho más fácil de lo que parece. No hace falta mucho para romper por completo la mente de una persona, siempre y cuando no tengas reparos en diezmar por completo la personalidad de otra persona. Si no tienes miedo de destruir a otra persona, descubrirás que con sólo un puñado de pasos, esa persona puede ser destruida y se le puede lavar el cerebro. Por supuesto, eso no significa que sea un proceso rápido - se necesita una cantidad significativa de tiempo para desmantelar realmente la mente de otra persona. Usted necesitará tener el tiempo, el espacio, y el desprecio flagrante por la ley y otras vidas humanas para aprovechar esta técnica.

Asalto a la identidad

El lavado de cerebro es imposible si el individuo al que se le está lavando el cerebro no está dispuesto a dejar de ser quien es como persona. Esto significa que la primera etapa del lavado de cerebro es convencerlos de que no deben gustar de la persona que son. En concreto, pasarás tiempo atacando su identidad con la esperanza de convencerles de que su identidad es problemática de alguna manera. En efecto, quieres hacerles temer lo que son y todo lo que valoran.

Por ejemplo, puedes preguntar a alguien cómo se llama. Si responde con su nombre, le castigas severamente y le dices que se llama de otra manera. Por ejemplo, imagina que la persona se llama Bill. Te lo dice y, como respuesta, le golpeas brutalmente en la espalda con una tabla y le dices que ahora se llama Larry. Cada vez que le preguntes sobre su pasado, su identidad o cualquier otra cosa cercana a él y responda con la verdad, le golpearás para que tenga miedo a la verdad. Le estás enseñando a temer el acto de ser honesto con otras personas sobre quién es y, como lo teme, no es probable que siga repitiendo el error una y otra vez.

La culpa

A continuación, es el momento de inculcar la culpa. Como la otra persona es constantemente penalizada por lo que es, hay que convencerla de que el abuso es su propia culpa. Tal vez sea culpa de su cultura o de su familia, o simplemente de ellos como personas. Quieres que sientan efectivamente que son responsables de sus golpes y encarcelamientos, y lo conseguirás a través de la repetición. También añadirás más cosas a su plato: puedes culparles de que ese día no haga sol, o de que haya ocurrido algo que no tenga que ver con él. Quieres poner toda la culpa posible para que el individuo se rechace a sí mismo en favor de poder rechazar la culpa.

Autotraición

Pronto, la culpa se acumulará, al igual que el miedo a la tortura si continúan defendiendo lo que son, y los individuos a los que se les ha lavado el cerebro descubrirán que es más fácil traicionar sus identidades que mantenerse fieles a sí mismos. Deciden que prefieren romper con lo que son como personas para proteger sus vidas, ya que han llegado a un punto en el que saben que la muerte llegará si no tienen cuidado. Prefieren traicionarse a sí mismos, satisfaciendo el hecho de que necesitan sobrevivir, y obedecen y se someten.

Punto de ruptura

Al denunciar lo que eran como personas, las personas a las que se les ha lavado el cerebro se dan cuenta de que han llegado a su punto de ruptura: sienten que han perdido toda esperanza. Han aceptado su nueva vida y saben que es inútil defenderse. Este es el comienzo de la adopción de la nueva vida que se les ha presentado, ya que en ese momento, para la persona a la que se le ha lavado el cerebro, las opciones son asimilar o morir, y ya han rechazado lo que eran antes. En esta fase se rinden oficialmente y reconocen que no tendrán más remedio que aceptar los nuevos pensamientos o culturas si quieren sobrevivir.

Lenidad

A continuación llega un rayo de esperanza: alguien que ha estado torturando a la persona a la que se le ha lavado el cerebro hasta el borde de la muerte, cuando siente que ya no puede soportarlo, le ofrece algún tipo de indulgencia. Puede ser un poco de comida extra, o un cigarrillo, o incluso sólo una palabra amable. Es entonces cuando la esperanza se pone delante del individuo y se ve como una opción legítima. El individuo se aferrará a esa confianza, viéndola como una prueba de que puede, de hecho, sobrevivir, si juega bien sus cartas, y se aferra a eso. El manipulador se ha ganado oficialmente la confianza de la persona a la que se le ha lavado el cerebro, y ésta empieza a aceptar que todo el dolor de la tortura desaparecerá en cuanto esté dispuesta a ceder y obedecer por completo.

La compulsión a la confesión

En este punto, la culpa se vuelve demasiado insoportable para el individuo; siente que no puede contenerla por más tiempo y siente que la única opción es la confesión. Se ve impulsado a dejar atrás esa vida anterior y a desprenderse de todo. El manipulador, por supuesto, lo alienta, y pronto, las confesiones vuelan por cualquier cosa posible. Incluso cosas que no son consecuencia del lavado de cerebro son confesadas para dejar ir toda esa culpa.

Progreso y armonía

Después de esa confesión inicial, el individuo es enseñado y asimilado lentamente. Esta etapa es la educación de la nueva identidad y cultura. Se anima a las personas a dejar de lado el pasado. Aceptan seguir lo que se les enseña por miedo a ser devueltos al pasado, en el que se les trata mal. En lugar de ello, se les dan muchas perspectivas alentadoras básicas para animarlos a seguir progresando positivamente en su vida.

Confesión final

Finalmente llega la confesión final: es la etapa en la que finalmente renuncian a lo que son de verdad. Están dispuestos a renunciar a todo, viendo la belleza de lo que les han enseñado y descubriendo que se identifican con la cultura que les ha acogido. Están dispuestos a seguir coexistiendo en esta nueva burbuja social y están dispuestos a entrar en ella lo antes posible.

Renacimiento

Finalmente llega el renacimiento: en esta etapa, los prisioneros son liberados. Ya no son manipulados, simplemente porque ya lo han sido. En cambio, se les adoctrina y se les da la bienvenida a la nueva sociedad. Aunque suelen estar ansiosos por involucrarse en la nueva vida y en la nueva gente, pueden ser recibidos con dudas, ya que la gente todavía los ve como traidores y extranjeros. Al fin y al cabo, no hay ningún tipo de nombramiento y ceremonia que permita a la población general de ese nuevo círculo aceptar que son la nueva persona. A pesar de todos los esfuerzos realizados para el lavado de cerebro, el público en general sigue deseando mantener las distancias, por lo que los lavados de cerebro permanecen tan aislados como antes.

Capítulo 7: Engaño

¿Has sentido alguna vez la necesidad imperiosa de mentir a alguien? Tal vez sintió que alguien de su círculo íntimo le estaba mintiendo activamente, pero carecía de las pruebas necesarias para demostrarlo, más allá de esa sospecha furtiva de que lo que se decía era mentira. Por muy seguro que estuvieras, nadie te creía y te tachaban de ser demasiado sensible o paranoico.

¿Y si pudieras desarrollar la capacidad de identificar los signos de ese engaño para poder señalarlo en el momento? Cada vez que tuvieras esas sensaciones viscerales de que algo va mal, serías capaz de señalar exactamente lo que lo ha provocado. Serías capaz de decir exactamente cuándo te mintieron, para señalarte a ti mismo que no estabas, de hecho, loco. Puedes terminar con el constante auto-desenmascaramiento y en su lugar trabajar para eliminar a los engañadores que se esconden detrás de sus máscaras, presentándote una cosa mientras que en realidad pretenden algo totalmente diferente.

¿Y si quieres ser engañoso? A veces, hay una buena razón para serlo, aunque no siempre sea la opción más ética. A veces, es bueno convencer a otra persona de algo que no es cierto, como por ejemplo si quieres sorprender a alguien por su cumpleaños. Si quieres sorprenderle, puedes hacer lo posible por saber exactamente cómo eludir la verdad para mantener esa sorpresa en secreto hasta el gran día.

Ten en cuenta que, aunque este capítulo trata el engaño en profundidad, nunca debe utilizarse de forma nefasta. Es increíblemente poco ético mentir sobre lo que está ocurriendo o por qué está ocurriendo, y la información proporcionada aquí es sólo para fines informativos con el fin de ayudar en la identificación de la mentira. No se justifica el engaño.

Definir el Engaño

El engaño en sí es una forma de distorsionar la verdad de alguna manera. A menudo se dramatiza la verdad, se evita o simplemente se miente para

convencer a la otra persona de lo que se está diciendo y, al hacerlo, se utiliza algún tipo de mentira o engaño para disfrazarla. Puede ir desde evitar deliberadamente responder a la pregunta o distraer de la cuestión que se está tratando, como responder a una pregunta con otra pregunta, y luego responder a esa pregunta. Puede ser malinterpretar deliberadamente la verdad de alguna manera, como informar de la causalidad como correlación a pesar de no tener las pruebas para apoyar esa afirmación. Incluso podría ser simplemente decir algo que es evidentemente falso. Sin embargo, lo que sí es cierto es que el engaño está mal. Incluso puede ser ilegal en varios casos, como en la publicidad falsa. Si engaña a los demás, no sólo se está poniendo en peligro a sí mismo, sino también a otras personas.

A pesar de la falta de ética del engaño como norma general, se utiliza en diferentes contextos de forma habitual. Se utiliza regularmente para ganar favores, como en la política, por ejemplo. En particular, en la política, los políticos utilizan regularmente la ambigüedad para evitar responder realmente a la pregunta que se les hace cuando saben que la respuesta a la pregunta será condenatoria de alguna manera o forma.

A veces, la gente miente con fines abusivos. Las personas como el narcisista mentirán sobre quiénes son como persona para ganarse el favor de sus objetivos con facilidad. Fingirán ser alguien que no son sólo porque saben que eso les ayudará a largo plazo. Si fingen ser otra persona, están seguros de que atraerán a esa persona y podrán seguir mintiendo sobre quiénes son. En efecto, crean una máscara para ayudarse a sí mismos a convertirse en la persona que necesitan ser.

Otras veces, la gente utiliza el engaño para ocultar algo, como por ejemplo para asegurarse de que su pareja no descubra que le está engañando. En definitiva, las personas mienten si creen que eso les beneficia. A pesar de que mucha gente está dispuesta a mentir, no es algo tan natural como se cree. En realidad, mentir supone una enorme tensión para el individuo en cuestión. Cuando se miente, el cuerpo se siente infeliz, libera naturalmente hormonas del estrés y cambia la forma de presentar el lenguaje corporal. Esto significa que si eres capaz de leer esos cambios en el comportamiento y el estado de ánimo, puedes empezar a averiguar si alguien miente o no de un vistazo.

Tipos de Engaño

El engaño adopta varias formas, dependiendo de la necesidad que tenga el individuo de mentir en primer lugar y de cuál sea la verdad que se está ocultando. En última instancia, las personas utilizarán el método que mejor les funcione, pero al final del día, hay varias formas diferentes que puede adoptar el engaño. Es importante entender estas formas para poder reconocer el engaño en el momento en que se produce, y también para saber cómo utilizar el engaño. Mientras lees las siguientes secciones, ten en cuenta que puedes utilizar estas técnicas tú mismo si estás realmente seguro de que quieres hacer uso de los poderes de engaño que se te muestran.

Mentira

Quizá la forma más conocida de engaño sea la mentira. Cuando alguien piensa que otra persona le ha engañado, suele tratarse de algún tipo de mentira destinada a engañar a alguien. También es la destrucción más flagrante de la verdad. Es la creación de un nuevo tipo de verdad: cuando se miente a alguien, se está creando una nueva narrativa con una nueva verdad que puede o no parecerse a la verdad en el momento en que se dice.

Cuando se miente, se inventa literalmente algo nuevo que no tiene relación con la verdad. Es tan sencillo como inventar algo nuevo para contárselo a la otra persona. Por ejemplo, imagina que tienes muchas ganas de salir con tu mejor amigo, que resulta ser alguien con quien tu pareja se siente muy insegura. Puedes decirle a tu pareja que vas a ir al cine con un amigo completamente diferente para tener una excusa para salir de casa durante el periodo de tiempo que estarás con el amigo que sabes que a tu pareja le molestaría. Has dicho una mentira descarada para evitar la pelea que sabes que surgiría de otra manera.

Equivocación

La equivocidad se produce cuando haces que tus respuestas sean imprecisas intencionadamente. Esperas intencionadamente que la otra persona se sienta tan desconcertada por las respuestas que das que la verdad sea ignorada. Esto se utiliza comúnmente en la política en particular, en la que el político puede responder a una pregunta completamente diferente con una redacción

lo suficientemente ambigua como para dar la impresión de dar la respuesta más favorable posible sin comprometerse con esa respuesta en particular. Se trata de un secretismo totalmente diferente al de la mentira.

Por ejemplo, imagine que le dice a su pareja que va a salir por la noche. Su pareja, naturalmente, le pregunta a dónde va. Le dices que vas a ver una película con un amigo y lo dejas así mientras sales por la puerta. Tu pareja puede pensar que te refieres a ir al cine con alguien, cuando en realidad, vas a la casa de esa persona que hace que tu pareja se sienta cohibida y nerviosa. En algún momento pondrás una película, así que no estás mintiendo, ya que fuiste a ver una película con un amigo, pero no fuiste sincero con la información pertinente que probablemente habría levantado banderas rojas para tu pareja.

Omisión

La omisión es el acto de omitir deliberadamente información pertinente que debería haberse incluido en la declaración original. Está diseñado para esperar que el individuo no presione sobre ese tema en particular con la esperanza de que la persona se concentre en lo que se dijo en lugar de preguntarse lo que no se dijo.

Las omisiones son peligrosas porque no todas las personas van a pensar en sondear todas las líneas de preguntas que deben hacerse. La mayoría de la gente simplemente se tomará las cosas al pie de la letra, y eso es exactamente lo que esta persona espera que ocurra. Cuando la información se toma al pie de la letra, el resultado final es que el engaño queda totalmente impune, lo que significa que ha tenido éxito. Por supuesto, siempre es posible que la otra persona indague, lo que significa que usted tendría que pasar a otra forma de engaño también.

Por ejemplo, el ejemplo de la ambigüedad también cuenta para la omisión. La información ofrecida no sólo es ambigua, sino que además está incompleta, lo que deja un enorme hueco que rellenar. Esto es lo que lo convierte en una mentira por omisión: la información omitida habría sido pertinente para tomar una decisión debidamente informada al final del día.

Exageraciones

A veces, la gente utiliza las exageraciones de forma que pretenden ser cómicas: son intentos irónicos de burlarse de uno mismo y se utilizan específicamente para divertirse. Por ejemplo, alguien puede decir que se está muriendo después de ese largo entrenamiento. ¿Se estaba muriendo de verdad? No, lo han añadido para darle un toque dramático, a pesar de que no es cierto.

Sin embargo, a veces, la exageración se utiliza de forma que pretende ser engañosa. Normalmente, estos engaños tienen como objetivo hacerse la víctima o el mártir: el individuo hace parecer que hizo mucho más de lo que se le pidió y mucho más de lo que se pretendía, y después de eso, sintió la necesidad de salirse de su camino para demostrar todas las formas en que hizo mucho más de lo que necesitaba. Cuando hablan de lo agotados que estaban, o de lo mucho que interfirió en su agenda, están exagerando para parecer la víctima o el mártir que merece el favor.

Subestimación

El opuesto perfecto a la exageración es la subestimación. Al igual que las exageraciones pueden utilizarse de forma cómica, las subestimaciones también. Sin embargo, a veces, la gente utiliza la subestimación para engañar a otros también. Por lo general, esto implica la cantidad que alguien tuvo que hacer con algo, como alguien que no quiere tomar el crédito para la organización de una fiesta de cumpleaños en la oficina, o quieren hacer que algo parezca menos de una gran cosa de lo que realmente era.

Por ejemplo, imagina que chocas accidentalmente contra un poste de luz mientras conduces: hay una enorme abolladura en el centro del parachoques trasero y tu pareja está furiosa. Es posible que subestimes los daños, diciendo que no pasa nada y que el seguro sólo cubrirá el coste de los artículos, así que mejor no te molestes en arreglarlo.

Detectar el Engaño

Ahora bien, con todas esas formas de engaño mencionadas, puede que te preguntes cómo puedes estar seguro de si alguien te está mintiendo o no. Por suerte, hay algunos pasos sencillos que puedes seguir para averiguarlo. En general, vas a querer practicar el análisis -descubrir lo que está pasando en la mente de la otra persona a través de aprender a reconocer todo tipo de señales no verbales. Al aprender esas señales no verbales, descubrirás que entender y aprender lo que otras personas están pensando es en realidad mucho más fácil de lo que podría parecer.

Tenga en cuenta que este proceso implica una empinada curva de aprendizaje, y si quiere convertirse en un maestro en la identificación de los intentos de engaño, querrá tomarse el tiempo para aprender más sobre el análisis del comportamiento. Al hacerlo, tendrás una gran cantidad de información con la que comparar para averiguar la verdad.

Antes de empezar a identificar si alguien está mintiendo, debes averiguar cuál es su comportamiento básico y honesto. Esto se debe a que el lenguaje corporal de la gente varía de una persona a otra en función del estado de ánimo, el temperamento y el entorno, por lo que es necesario tener una base sólida con la que compararlo. Por ejemplo, las personas que son tímidas pueden mostrar que están nerviosas, pero la mayoría de las veces se trata literalmente de nervios y no de una verdadera razón para estarlo, como por ejemplo, ser engañoso.

Una vez que se ha determinado la línea de base, es el momento de buscar comportamientos que se desvíen de esa línea de base mientras se habla. Si puedes detectar desviaciones y éstas se ajustan a los grupos de comportamientos comunes de las personas que engañan, puede que estés en lo cierto y deberías dedicar el tiempo necesario a investigar. Si no reconoces ningún comportamiento mentiroso, puede que sea mejor que rechaces los intentos de identificar lo que está pasando después de todo.
En general, hay varios indicios importantes que hay que recordar como señales no verbales del engaño, como por ejemplo

- Responder a las preguntas que no se han formulado
- Responder a las preguntas con preguntas
- No corregirse durante la conversación por miedo a infundir dudas

- Fingir la falta de memoria
- Un informe de lo que no ocurrió en lugar de centrarse en lo que sí ocurrió
- Encontrar alguna manera de justificar lo que ha sucedido, incluso cuando no es necesario
- Tener algún tipo de coartada exacta para lo que no pudieron explicar de otra manera.
- Utilizar menos palabras que los demás
- Describir las acciones de forma débil y pasiva
- Se centra en las debilidades de los demás

Capítulo 8: Control Mental con PNL

¿Alguna vez has interactuado con alguien y te has dado cuenta de que, inexplicablemente, empezabas a tener extrañas y poderosas tentaciones sobre qué hacer a continuación? Tal vez sintió la necesidad de hacer algo que normalmente nunca se molestaría en hacer, o descubrió que sus emociones parecían estar extrañamente desordenadas, a pesar de que debería haber sido capaz de manejarlas lo suficientemente bien.

Esto puede tener una explicación: El procesamiento neurolingüístico. Se trata de un conjunto de acciones particularmente poderoso. Palabras y comportamientos para provocar la obediencia de otras personas. Efectivamente, usted podrá acceder e interactuar con la mente de la otra persona, controlando silenciosa y sutilmente su mente de maneras que probablemente sean totalmente inesperadas.

Los practicantes de PNL varían desde personas genuinamente interesadas en ayudar a alguien en el mundo hasta personas sin otra intención que la de manipular y perjudicar a los demás. En particular, estas técnicas son increíblemente difíciles de identificar, y al no poder descubrirlas, puedes encontrar que más y más de tu comportamiento cambia con el tiempo. Por esa razón, es increíblemente crítico que desarrolle la capacidad de entender exactamente qué es la PNL y cómo funciona. No sólo serás capaz de manejar estas herramientas por ti mismo si así lo decides, sino que también serás capaz de identificar las formas en que el uso de estos comportamientos puede ser beneficioso para todos

¿Qué es el Procesamiento Neurolingüístico?

En última instancia, la PNL es la capacidad de aprender a comunicarse eficazmente con la mente inconsciente de uno mismo o de los demás. Cuando se puede acceder a la mente inconsciente de otra persona, se está aprendiendo a eludir todos los controles y equilibrios existentes para garantizar que esa persona pueda conservar su libre albedrío. En particular, estás aprendiendo a convertirte en un traductor entre la mente consciente y la inconsciente. La mente consciente y la inconsciente luchan por

interactuar de forma significativa entre ellas: una quiere una cosa, pero la otra no puede entender la petición. Al final, parece que los cables se cruzan y nadie está contento con lo que ha sucedido, cómo ha sucedido o cuál es el resultado final.

Sin embargo, con la PNL, puedes aprender a hablar ese lenguaje de la mente inconsciente. La PNL trata de identificar las formas en las que se puede hacer eso para asegurarse de que se comunica activamente con la mente inconsciente de forma significativa e importante. Esto significa que podrás asegurarte de que la mente consciente y la inconsciente trabajen juntas.

Esto es importante porque, como se suele decir en PNL, la mente consciente elabora las acciones y lo que se quiere, mientras que la mente inconsciente se encarga de garantizar que los objetivos y las acciones se produzcan realmente.

Deténgase a pensar en lo que hace la mente inconsciente por un momento: es la responsable de ocuparse de todas las acciones automáticas a lo largo del día. Usted no piensa en conducir, su mente inconsciente lo hace por usted. No piensas en cómo cepillarte los dientes: tu inconsciente también lo hace. Básicamente, tu mente inconsciente hace todos los movimientos, asegurándose de que haces exactamente lo que necesitas para pasar el día con el menor esfuerzo posible. Quiere reservar el valioso espacio de la mente consciente para los asuntos que son realmente importantes, como tomar una decisión importante sobre qué trabajo solicitar o cómo conseguir ese difícil objetivo que has planeado. Como la mente consciente sólo puede abarcar un número limitado de cosas, el inconsciente toma el relevo. Te permite funcionar con el piloto automático para todas esas acciones tediosas que debes realizar en el transcurso de tu día. Sin la mente inconsciente, te darías cuenta de que tienes que decidir y concentrarte conscientemente en cepillarte los dientes, abrocharte el cinturón de seguridad, etc.

PNL para Controlar Mentes

Si la mente inconsciente es la que se encarga de todos tus comportamientos automáticos y habituales, entonces, te preguntarás por qué es eso lo que busca la PNL. Esta es una gran pregunta y hay una respuesta muy simple. La mente inconsciente es responsable de las emociones. Las emociones son reacciones inconscientes al mundo que te rodea. No eliges sentir felicidad o ira; simplemente ocurre. Sin embargo, las emociones son increíblemente motivadoras.

Los pensamientos que subyacen a todo influyen en esas emociones. Tus emociones influyen entonces en tus comportamientos. Si quieres controlar los comportamientos, tienes que ser capaz de alterar las emociones, y resulta que la forma más fácil de alterar las emociones es averiguar cómo aprovechar directamente los pensamientos de otra persona.

Cuando se accede a la mente inconsciente, entonces, se puede jugar con esa secuencia. Puedes averiguar cómo crear nuevos pensamientos, sentimientos y comportamientos, todo porque estás pasando por alto la mente consciente

e interactuando con el inconsciente. Dado que el inconsciente casi nunca será reconocido por el consciente en el momento, esta es la mejor manera de interactuar directa y simplemente con la otra persona para evitar levantar banderas rojas.

Cuando usas la PNL, estás usando un proceso que se ha utilizado durante años principalmente en un sentido terapéutico. A pesar de la popularidad que ha tenido en los últimos años cuando se ha utilizado junto con la psicología oscura y los intentos de controlar a la gente, en un principio se diseñó para ser algo que se pudiera utilizar de forma regular para asegurar que la gente se cuidara y estuviera sana. Se pretendía devolver el poder a la gente, buscando lo que hace que los psicólogos estén tan cualificados para ayudar a otras personas cuando la gente normal no lo está. Efectivamente, las técnicas de PNL son formas de otorgar los poderes de un psicólogo a personas normales con poca formación. Estas técnicas pueden utilizarse de forma que beneficien a todos los implicados: podrá ayudar activamente a otras personas con facilidad. Podrá aliviar las dudas, crear anclajes para infundir confianza y mucho más, todo ello gracias a que dispone de estas habilidades.

Por supuesto, todavía existe la posibilidad de utilizar este control mental por razones más nefastas. De la misma manera que podrías usar estas técnicas para ayudar a otras personas, también puedes usarlas específicamente para dañar a otros. En lugar de aliviar la ansiedad o los recuerdos traumáticos, puedes hacer asociaciones con el miedo y la evitación con el fin de empujar a alguien más bajo tu pulgar.

Efectivamente, cuando aprendes a utilizar la PNL, tienes la mente de otra persona, todo su ser, en la palma de tu mano, y podrás manipularla a voluntad.

PNL y Reflejar

En última instancia, antes de que puedas hacer algo con la PNL, debes convertirte en un individuo agradable. Debe ser capaz de desarrollar lo que se conoce como rapport con la persona en la que está intentando influir, ya que sin ese rapport, no tiene entrada en el inconsciente de la otra persona.

La compenetración con alguien es efectivamente una medida precisa de las posibilidades que tienes de ser persuasivo con ese individuo. Si quieres ser capaz de impactar en la mente de la otra persona, tienes que ser capaz de acceder a ella, y la mejor manera de acceder a ella es bajar la guardia de la otra persona.

Sin embargo, antes de entender cómo crear esa relación, considera que la mente inconsciente siempre está observando. Aunque su mente consciente no pueda procesar todo lo que se le expone, su mente inconsciente sigue siendo capaz de captar cosas. Reconoce incluso las señales subliminales, como las incluidas en la publicidad que subvierten completamente la comprensión consciente, y esa subversión es lo que hace que este proceso sea tan poderoso. Cuando puedes subvertir la mente de otra persona, puedes tomar el control de ella.

El reflejo es sólo una forma de crear esa relación y obtener acceso. Cuando reflejas a alguien, le estás diciendo algo específico: que te importa y que sientes algún tipo de conexión con él. Reflejar es lo que la gente hace de forma natural a medida que va conociendo mejor a los que le rodean. Observa a dos mejores amigos durante unos minutos y lo verás: ambos caminarán igual, hablarán igual, tomarán las bebidas casi al mismo tiempo y mucho más. Todo esto lo hacen por una sencilla razón: Sus mentes inconscientes han desarrollado esa relación entre ellos. Se están comunicando directamente con la mente inconsciente de la otra persona, diciendo que les gusta y aprecian a esa otra persona, y que la otra persona tiene su máxima confianza.

Aunque desarrollar una relación natural siempre será la mejor manera de crear rapport, no siempre se tiene tiempo para ello. En esos casos, puedes crear rapport con tres sencillos pasos: Crear una conexión, encajar con la otra persona y, a continuación, identificar su puntuación.

Crear esa conexión inicial no es especialmente difícil: hay que establecer un contacto visual bueno y convincente, dedicar tiempo a escuchar a la otra persona y hacer que la conexión exista. En efecto, querrá prestar a la otra persona toda su atención con la esperanza de que se dé cuenta de que le gusta lo que está hablando. Durante esta fase, intente asentir tres veces con la cabeza. Esto es cuando asientes tres veces seguidas, normalmente de forma pensativa, para comunicar tres cosas a la mente inconsciente de la otra persona. Le dirás que estás atento, que comprendes y que estás de acuerdo con la otra persona.

Una vez creada esa conexión inicial, te propondrás copiar a la otra persona. En particular, la mejor manera de hacerlo es copiando sus señales vocales. Aunque el lenguaje corporal siempre es un objetivo fácil de imitar, también se corre el riesgo de levantar banderas rojas simplemente porque se está imitando, y la gente generalmente no aprecia que otra persona le esté copiando. En su lugar, concéntrese en sus señales verbales.

Cuando lo hagas, lo normal es que empieces por igualar la velocidad e intensidad del habla de la otra persona. Si quiere hablarle animadamente, devuélvale la palabra. Si le hablan con calma y tranquilidad, usted debe hacer lo mismo. De este modo, les haces saber que estás en la misma línea que ellos, aunque los comportamientos no sean necesariamente correctos. Sin embargo, es importante.

Con las señales verbales imitadas, intenta averiguar cuál es el puntuador de la otra persona. El puntuador es algo que todas las personas hacen para enfatizar cuando están hablando. Algunas personas pueden tener un dicho que utilizan inmediatamente después de hacer el punto que quieren enfatizar mientras que otras personas pueden levantar intencionalmente las cejas o hacer un movimiento de la mano. Lo que es cierto de cualquier manera es que el puntuador es algo que la otra persona tendrá, y si puedes identificarlo, puedes usarlo.

Una vez que lo identifiques, debes esforzarte por utilizarlo activamente. La próxima vez que creas que la otra persona va a utilizar el puntuador, imítalo. Al imitarlo, le dirás a la mente inconsciente de la otra persona que eres alguien con quien se puede relacionar, y así, le abres la mente.

Por supuesto, querrá probar esa conexión antes de avanzar: querrá asegurarse de que la conexión realizada es válida antes de intentar utilizar la PNL de otras maneras. Todo lo que tienes que hacer es moverte de cierta manera para determinar si la otra persona se moverá como tú. Si lo hacen, has tenido éxito. Si no es así, es probable que te hayas topado con algún tipo de obstáculo y no será tan probable que te siga.

PNL para Crear Anclas

Después de crear esa compenetración, una de las técnicas de PNL más sencillas que puedes utilizar al interactuar con otra persona es crear anclas. Los anclajes son, efectivamente, una forma de condicionamiento que se puede esgrimir para controlar los comportamientos de otra persona. Piensa en cómo se enseñó a los perros de Pavlov a responder a la campana salivando incluso si la comida no está cerca - eso es exactamente lo que estás haciendo cuando anclas a alguien, excepto que lo más probable es que estés utilizando una técnica que es mucho menos humillante.
Cuando quieras empezar, deberás tener una buena relación con la otra parte. Una vez construida esa relación, querrá asegurarse de que puede interactuar activamente con la otra persona con regularidad. Dado que vas a condicionar a la otra persona, debes ser capaz de hacerlo con la libertad de desencadenar y exponer a la otra persona.

Para que el anclaje sea eficaz, hay que seguir unos sencillos pasos: Tienes que averiguar cuál es el sentimiento de anclaje que quieres utilizar. A continuación, debe identificar una forma de activar ese sentimiento. A partir de ahí, debes elegir tu ancla. Una vez determinado el anclaje, tendrás que desencadenar el sentimiento con el desencadenante elegido y, al mismo tiempo, utilizar el anclaje. Con el tiempo, si el sentimiento y el ancla coinciden de forma regular, la otra persona acabará anclándose, es decir, el ancla activará el sentimiento que querías asociar.

Este proceso es en realidad mucho más sencillo de lo que parece. Por ejemplo, imagínate que quieres ayudar a tu amigo que tiene ansiedad. Siempre se estresa por los exámenes finales cuando los tiene a la vista, y como estudiante universitario, esos exámenes finales se presentan con regularidad. Esto significa que no tiene más remedio que enfrentarse a ese miedo con regularidad.

Decides que prefieres averiguar cómo aliviar esa ansiedad con algo relativamente sencillo. Decides que quieres enseñarle a sentirse relajado cuando se exponga al sonido del rascado de un lápiz. Al fin y al cabo, durante un examen final, es probable que escuche el constante rascado de los lápices sobre el papel.

Ahora, has elegido un sentimiento y un ancla. Sin embargo, lo que te faltaba era el desencadenante de esa sensación. Quizás recuerdes que tu amigo siempre está súper relajado cuando escucha música. Siempre dice que hay algo que le tranquiliza el alma. Entonces pones la música mientras estás sentado a su lado y empiezas a rascar un papel. Puede que estés escribiendo, haciendo garabatos o, literalmente, sólo garabateando en círculos, pero el resultado final es que él empieza a relajarse mientras escucha la música.

Repite este proceso a lo largo del tiempo, asegurándote de que se realiza con regularidad, ya que quieres asegurarte de que realmente instalas bien ese condicionamiento. Al cabo de unas semanas, descubres que el simple hecho de garabatear en el papel le ayuda a calmarse, lo que te permite desencadenar esa calma a voluntad.

Nunca se da cuenta de lo que has hecho, pero justo en el siguiente examen final, te dice que se siente extrañamente confiado al entrar, que siente que está bien preparado porque al haber estudiado y tomado apuntes, se encontró increíblemente tranquilo en lugar de enloquecer como normalmente.

PNL y Ritmo y Liderazgo

Al igual que la capacidad de anclar a alguien, otra técnica que se puede utilizar después de ser capaz de reflejar y establecer esa valiosa relación con otra persona es la capacidad de marcar el ritmo y liderar. Cuando se puede marcar el ritmo y dirigir, se puede controlar eficazmente el estado emocional de otra persona con dos sencillos pasos: Primero se adapta a lo que están haciendo y luego se cambia el ritmo o la intensidad.

Recuerda que el reflejo suele ser mutuo: cuando reflejas a otra persona, es mucho más probable que ella también te refleje a ti, y tienes que recordar que debes utilizar ese concepto en tu propio beneficio. Cuando estás reflejando a otra persona, entonces, y puedes ver que te está reflejando, puedes empezar a aprovechar su lenguaje corporal con el tuyo propio. Esto significa que puedes guiarlos suave y silenciosamente para que hagan algo más sin que ellos lo piensen activamente.

Por ejemplo, imagina que estás hablando con ese mismo amigo nervioso. Esta vez, está aterrorizado porque quiere pedirle una cita a otra persona, pero tiene demasiado miedo de hacerlo. Está golpeando nerviosamente sus dedos contra la mesa y moviéndose de un lado a otro, claros signos de su ansiedad actual. Sin embargo, en lugar de dejarle sin intentar ayudarle, usted se detiene y comienza a golpear sutilmente su mano con el dedo mientras le escucha. No te empeñas en hacerlo evidente, sino que permites que ocurra al mismo ritmo que el de tu amigo. Al cabo de un rato, empiezas a reducir lentamente la velocidad de los golpecitos y cambias tu propio lenguaje corporal para estar relajado y abierto. Es posible que reduzcas tu propia respiración en un intento de influir en su propio ritmo respiratorio.
Al cabo de un rato, notas que su golpeteo se ralentiza con el tuyo. Esto significa que tu técnica está funcionando y, finalmente, cuando dejes de golpear tus propios dedos, verás que él también lo hace.

Capítulo 9: Hipnosis

Finalmente, hemos llegado a la hipnosis, de las técnicas de control mental que estás aprendiendo, ésta será la última. Mientras trabajas en la habilidad de hipnotizar a la gente, ten en cuenta todo lo que has aprendido hasta ahora. Las mentes de otras personas son absolutamente sagradas y deben ser tratadas como tales. Si vas a influenciar a otras personas, siempre debes asegurarte de hacerlo éticamente. Recuerda que el hecho de que hipnotizar a alguien para tu propio beneficio egoísta sea peligroso y no se recomiende, no significa que la hipnosis en sí sea mala. De hecho, la hipnosis ha ganado mucho terreno últimamente. Se utiliza durante el parto, con mujeres que se autohipnotizan para evitar el dolor del parto, concentrándose en las contracciones como una forma de controlar su propia comodidad. Se ve que la gente utiliza la hipnosis para dejar de fumar u otros hábitos poco saludables. Incluso se ven personas que la utilizan para ayudarles a tener más confianza en sí mismos.

En definitiva, la hipnosis no tiene escasez de uso ni de personas dispuestas a probarla. Si te acuerdas de mantener el control de otras personas de forma ética y consensuada, no hay nada malo en utilizar estos métodos. Sin embargo, siempre debes hacer hincapié en el consentimiento por encima de todo.

Sin embargo, es hora de adentrarse en el misterioso mundo de la hipnosis. En este capítulo, aprenderás cómo funciona la hipnosis, comprendiendo que no es el máximo control sobre otras personas que se representa típicamente en los dibujos animados o en las películas, sino que es un estado de extrema relajación y sugestión. Repasaremos algunos usos positivos de la hipnosis, como en el parto, y finalmente, veremos los pasos para hipnotizar a otra persona que esté dispuesta a ser tu sujeto. Si todo va bien, descubrirá que influir en otras personas es mucho más fácil de lo que pensaba.

Cómo Funciona la Hipnosis

Principalmente, la hipnosis funciona porque es cooperativa: normalmente, una persona se relaja voluntariamente en un estado hipnótico y el hipnotizador fomenta los pensamientos y comportamientos deseados. En una situación terapéutica, esto puede parecerse a animar al individuo a no preocuparse más por un ex que se fue o a ser capaz de resistir esos antojos de azúcar y hacer más ejercicio. Efectivamente, permite la implantación de pensamientos de forma consensuada.

Esto significa que el hipnotizador es sólo el entrenador-que están ahí para guiar el camino a través del subconsciente para crear los resultados que el individuo que está siendo hipnotizado quería en primer lugar. El hipnotizador efectivamente es capaz de lograr caminar el individuo a través de los pasos de la hipnosis, y al hacerlo, guía al individuo a ese estado de extrema calma.

Dentro del estado hipnótico, a menudo se informa de que la persona hipnotizada está convencida de que está dormida. Están tan profundamente relajados que sienten que no son conscientes del mundo que les rodea. Sin embargo, eso no podría estar más lejos de la realidad: cuando se está en un estado hipnótico, se está increíblemente consciente y concentrado, pero sólo en lo que dice el hipnotizador. Si el hipnotizador te está guiando a través de prácticas de respiración para mantenerte calmado, sólo te concentrarás en lo que el hipnotizador está diciendo. Si el hipnotizador utiliza algún tipo de accesorio u objeto focal, te concentrarás en él. Al estar tan increíblemente enfocado en un momento o instancia en particular, encontrarás que eres capaz de ser influenciado fácil y rápidamente.

Esto funciona principalmente debido a la división entre la mente consciente y la inconsciente. Aunque las dos mentes trabajan juntas, la mente consciente actúa como una especie de filtro entre lo que se expone a la mente inconsciente y la propia mente. Esto significa que el consciente es básicamente el perro guardián de la mente, y si interfiere, no va a ser capaz de llegar al inconsciente más susceptible e impresionable, que es donde las sugerencias están destinadas a ir.

Cuando animas a la mente consciente a centrarse por completo en un objeto o acción, ya sea la respiración o el balanceo de un péndulo, o cualquier otra cosa, distraes al consciente. Piensa en lo que ocurre si le tiras a un perro un trozo de filete: Corren tras el filete y lo mastican alegremente mientras tú eres libre de avanzar. Efectivamente, con la hipnosis, le tiras a tu mente consciente un filete al tenerla tan increíblemente concentrada en lo que está pasando.

Mientras esto sucede, el hipnotizador hace varias sugerencias. Hablarán con la persona que está siendo hipnotizada, asegurándose de que la mente inconsciente es capaz de absorber e interiorizar bien todos esos pensamientos para asegurar que, de hecho, se utilicen y se actúe en consecuencia. Debido a que la mente inconsciente va a ser la que conduzca las acciones sin que el consciente preste atención, esos comportamientos se vuelven bastante fáciles. Simplemente ocurren porque la mente inconsciente lo hace.

¿Recuerdas cómo en la PNL, estás reconociendo activamente que la mente inconsciente es la que controla todo? Eso es efectivamente lo que estás viendo aquí. La hipnosis, al igual que la PNL, se asegurará de que la mente inconsciente está actuando en consecuencia para asegurar que el que está siendo hipnotizado es capaz de hacer lo que se desea.

¿Por qué Utilizar la Hipnosis?

Ahora, con esto en mente, te estarás preguntando por qué la gente está tan dispuesta y preparada para usar la hipnosis en ellos mismos hasta el punto de que incluso pagarían a otras personas para que les ayudaran con el proceso en primer lugar. La respuesta es que la hipnosis es increíblemente poderosa porque el inconsciente es increíblemente poderoso. Se debe utilizar precisamente porque permite a las personas aprovechar su mente inconsciente para desbloquear todo el potencial que necesitan utilizar.

Cuando usas la hipnosis, te aseguras efectivamente de poder sacar todos los beneficios que tu mente tiene para ofrecer. Te ofrece beneficios como ayudar a lidiar con cualquier fobia o desencadenante de ansiedad que puedas tener. Si tu ansiedad y fobia está arraigada en tu inconsciente, ¿qué mejor manera de tratarla que incidir directamente en ella? Puede ayudar a controlar el dolor sin requerir medicación, lo que lo hace increíblemente valioso para las personas que necesitan medicación para el dolor pero que pueden encontrar que tienen un mayor riesgo de adicción o de abusar de esa medicación si la tienen. También se puede utilizar para combatir el estrés, funcionando como una especie de método de conexión a tierra para el individuo que lo utiliza si quiere alcanzar un estado de relajación.

También puede utilizarse de forma más insidiosa: algunas personas utilizan la hipnosis para controlar a otras personas. Por ejemplo, se utiliza comúnmente en el lavado de cerebro en las sectas, basándose en la repetición constante de palabras u otros métodos que están diseñados para aprovechar la mente inconsciente de alguna manera, forma o manera.

Esto significa que la hipnosis puede ser peligrosa para aquellos que son particularmente susceptibles a sus efectos. No todo el mundo lo es, pero la gran mayoría de las personas son bastante susceptibles, y esto significa que estas personas podrían ser controladas sutilmente y sin saberlo por extraños sin darse cuenta de que estaba sucediendo en primer lugar.

Uso de la hipnosis

En última instancia, la hipnosis se produce de varias maneras: algunas personas utilizan un bombardeo total de los sentidos para desencadenar ese estado inconsciente, mientras que otras adormecen a la gente con una narración suave o meditaciones guiadas. Sin embargo, independientemente del método, el resultado final es el mismo: la otra persona acaba siendo controlada sin ser consciente de ello. Nos detendremos en dos métodos sencillos de hipnosis que se pueden utilizar para desencadenar trances, que luego se pueden utilizar para asegurar que la persona que está siendo hipnotizada sea totalmente obediente.

Bombardeo

Piensa en alguna ocasión en la que hayas tenido un profesor o alguien que fuera extraordinariamente aburrido cuando hablaba. No importaba lo que se estuviera discutiendo - su voz era simplemente tan aburrida; no podías evitar quedarte sin palabras cuando hablaban. Aunque no sea intencional, eso es exactamente lo que logra este tipo de hipnosis.

Cuando se utiliza el bombardeo, se está creando una estimulación constante y estable que se repite para adormecer a la otra persona en un trance. Puede tratarse de alguien que hable rápidamente con una voz plana o que utilice la voz naturalmente poco variada de alguien para acabar por aburrir a la

persona en un trance. El cerebro tiene dificultades para procesar la información cuando todo es constante e interminable, y es precisamente por eso por lo que resulta tan difícil de entender.

Si quieres usar esto, entonces, querrás empezar con un solo tema y ceñirte a él durante los siguientes minutos, haciendo que tu voz sea lo más plana posible. Durante ese tiempo querrás hablar todo lo posible, sin ceder en absoluto, incluso cuando veas que la otra persona está empezando a perder la concentración. A medida que se pierde la concentración, puedes empezar a hablar directamente con la mente inconsciente, haciendo sugerencias y fomentando ciertos comportamientos.

Hipnosis no verbal

Otro método es bastante similar, pero se realiza en completo silencio. Sin embargo, éste requerirá que tengas una relación con el individuo que estás intentando hipnotizar, ya que vas a necesitar aprovechar su tendencia a reflejarte si quieres ser efectivo. Cuando se utiliza este método, usted va a asegurarse de que están siguiendo a lo largo de su propio lenguaje corporal, y usted comenzará a hacer algo repetitivo y rítmico que es todavía sutil, esperando que la otra persona a seguir su ejemplo.

Al utilizarlo, se consigue el mismo efecto relajante que se produce en un bebé que se calma cuando se le balancea. Al igual que el recién nacido se calma con el movimiento, los adultos también lo hacen, aunque no se den cuenta de que siguen siendo susceptibles de realizar acciones de este tipo.

Empieza por asegurarte de que tienes una buena relación con la otra persona. Una vez establecido esto, debes reflejar activamente a la otra persona durante un tiempo hasta que sepas que te está reflejando a ti. A partir de ahí, empezarás a hacer varios movimientos de ida y vuelta para intentar que la otra persona se relaje. Sin embargo, la clave está en asegurarse de que, sea lo que sea lo que hagas, sea sutil y fácil de seguir sin que parezca que destaque en absoluto cuando se haga con otras personas.

Tal vez empiece inclinando la cabeza hacia delante y hacia atrás ligeramente. No tiene por qué ser especialmente obvio: basta con mover la

cabeza suave y sutilmente de forma rítmica. Lo más probable es que, siempre que sea lo suficientemente sutil, la otra persona no se dé cuenta de que lo está haciendo, pero sí lo percibirá. A medida que vayas haciendo esto, empieza a utilizar también más partes de tu cuerpo, pero asegúrate de que sigue siendo igual de sutil. Tal vez subas y bajes lentamente los hombros y gires ligeramente la cabeza. También puede hacer que se balancee hacia adelante y hacia atrás sobre los talones. También puedes alterar tu respiración en un intento de asegurarte de que la otra persona respira profunda y tranquilamente.

Con algo de tiempo y esfuerzo, descubrirá que la otra persona sigue todas sus señales, especialmente si usted es una persona de confianza en primer lugar. A medida que empiecen a relajarse, descubrirás que son mucho más susceptibles a lo que dices, y es más probable que consigas que interioricen la información en este estado que antes. Asegúrate de decirles todo lo que querías que su mente inconsciente supiera antes de detener los movimientos hipnóticos, de lo contrario te arriesgas a que salgan del trance demasiado pronto, mitigando todo lo que estás haciendo.

Capítulo 10: Los Beneficios de la Psicología Oscura

Por fin, llegamos al final del libro, y como llegamos aquí, parece apropiado parar con una breve dirección de las razones que usted podría utilizar la psicología oscura en las maneras que no son casi tan insidiosas como muchos que fueron discutidos dentro del libro. Recuerde, mientras que la psicología oscura puede basarse en mirar cómo los tipos de personalidad oscura se aprovechan de la gente, eso no es todo lo que es bueno para - es increíblemente importante entender estas habilidades y capacidades. En la comprensión viene la capacidad de proteger y prevenir, después de todo.

Sin embargo, como usted ha estado expuesto a varios usos maliciosos de varias de estas técnicas, vamos a repasar la ética de la psicología oscura, así como los beneficios que pueden surgir de ella. La psicología oscura no tiene que ser el concepto dañino en el que se ha convertido por culpa de las personas que la manejan-usted puede reclamarla.

¿Es la Psicología Oscura el Mal?

Para la pregunta del millón: ¿Es mala la psicología oscura? La respuesta corta es que no. En realidad es neutral. No tiene la capacidad de ser buena o mala en el mismo sentido que la gravedad no puede ser buena o mala, simplemente es. Como fuerza sin libre albedrío, sin ninguna forma de controlarse a sí misma, no puede ser etiquetada con una construcción humana como el bien o el mal. Sin embargo, eso no significa que sea necesariamente segura, ni que no pueda utilizarse de forma perjudicial.

Aunque la psicología oscura no es mala en sí misma, puede ser utilizada por personas malas. Al igual que no se trata de que el arma sea malvada, sino que es el que la empuña el que determina el grado de maldad de la situación, la psicología oscura está totalmente a merced de quien la empuña. Si el individuo que utiliza estas técnicas lo hace con fines malignos, aprovechando estas técnicas para robar y abusar, ese es su propio fracaso, y el de nadie más. Ese fracaso es algo que tendrá que afrontar él mismo y nadie más, y eso es significativo.

Por supuesto, eso significa que lo inverso también es cierto: tampoco puede ser una fuerza verdaderamente buena. Si bien la psicología oscura no puede ser realmente buena, puede ser utilizada de manera beneficiosa para las personas, y a lo largo del libro, usted estuvo expuesto a varias. ¿Es realmente malo influenciar a alguien para que compre un coche que realmente sirva mejor a su propia familia? ¿Es malo influir en alguien para que deje de tener una ansiedad atroz ante la idea de hacer un examen final? ¿Y en hipnotizar a alguien para que deje de tener insomnio? Sería difícil encontrar a alguien que afirmara que cualquiera de esas fueron malas decisiones o erróneas, aunque todas ellas utilizaran técnicas comunes a la psicología oscura.

Recuerde, a medida que se ha estudiado la psicología oscura, la gente ha tenido acceso a las mentes de los depredadores que son capaces de mucho más que la persona promedio. La persona promedio no va a estar manipulando y acosando intencionalmente a la gente de manera regular - él va a estar ocupándose de sus propios asuntos. No tiene ningún interés en aprovecharse de otras personas. Entonces, ¿podría esa persona promedio tener un uso para la psicología oscura? Es muy posible. Se puede utilizar en

las formas que se discutieron a lo largo de este libro, y los que pueden ser beneficiosos para, literalmente, cualquier persona que interactúa con otras personas. Varias otras técnicas pueden ser usadas en ti mismo también. Puedes anclarte para crear tus propios mecanismos de afrontamiento, por ejemplo, o puedes elegir autohipnotizarte para ayudarte a crear confianza en ti mismo. Esto no es malo.

En última instancia, tanto si el arte es bueno como si es malo, hay una cosa que sigue siendo cierta: lo que determina la buena acogida de su uso es la forma en que se utiliza.

Razones Para Utilizar la Psicología Oscura

Hay varias razones por las que uno puede aprender intencionalmente la psicología oscura. Puede que quieran utilizar estos métodos para ayudarse a sí mismos, tal vez fueron víctimas de un tipo de personalidad oscura en el pasado y quieren entender por qué. Ese conocimiento es invaluable, y obtener las razones de por qué y cómo alguien fue capaz de desmantelar total y completamente la personalidad de alguien puede ser terapéutico de alguna manera. Al comprender cómo te has vuelto vulnerable, puedes eliminar esas vulnerabilidades para averiguar la mejor manera de combatirlas.

Algunas personas pueden aprender sobre la psicología oscura por pura curiosidad: nos fascina lo que nos asusta. Al fin y al cabo, ¡el terror es un género masivo en el cine por una razón! Puede que descubras que aprender cómo funcionan las entrañas de la mente de un individuo malvado es tan fascinante como aterrador, y sólo por esa razón, querrás seguir leyendo sobre cómo hacen lo que hacen.

Otras personas pueden leer simplemente porque quieren ser capaces de defenderse. Cuando puedes reconocer la psicología oscura, puedes evitar que sea efectiva. Gran parte de la psicología oscura tiene que ver con la capacidad de identificar vulnerabilidades y explotarlas, y si conoces esas vulnerabilidades y los exploits más comunes, puedes simplemente esquivarlos. Puedes evitar caer en ellos y, en cambio, trabajar en el fortalecimiento de tus propias habilidades para protegerte.

Efectivamente, la psicología oscura es increíblemente flexible, al igual que las técnicas. Las mismas técnicas que pueden destruir completamente a otra persona también pueden utilizarse de manera que realmente mejoren a todos los implicados. Pueden aumentar la confianza en uno mismo y la autoestima. Pueden ayudar a afrontar la ansiedad y otros problemas de salud mental. Pueden hacer que sea más probable que tengas éxito al interactuar con otras personas simplemente porque tendrás un mejor entendimiento.

Sobre todo, podrá protegerse con facilidad. Usted será capaz de tener la paz de la mente, gracias a aprender acerca de la psicología oscura. Por lo menos, usted será capaz de descansar tranquilo sabiendo que los tipos de personalidad oscura será mucho menos propensos a tirar de un rápido sobre usted simplemente porque usted sabe qué esperar.

La Visión de la Psicología Oscura

Ahora que este libro llega a su fin, intente pensar en las formas en que la psicología oscura y los secretos que encierra pueden haberle proporcionado información. ¿Qué has aprendido sobre el mundo que no sabías antes? ¿Qué sabes sobre la mente y su funcionamiento? ¿Qué secretos has aprendido que son inestimables?

La psicología oscura es bastante única en el sentido de que nos abre la ventana para ver a través de los ojos del narcisista, el maquiavélico o el psicópata. Al entender cómo funcionan estas técnicas, se puede ver exactamente lo que impulsa a estas personas a actuar de la manera en que lo hacen. Puedes averiguar por qué la gente quiere comportarse de esta manera y qué ganan con ello.

Aunque es posible que nunca quieras manipular a los demás, puedes encontrar que la comprensión del por qué es fundamental, especialmente si te encuentras en la posición de sanar de una relación con una de esas personas. Cuando seas capaz de comprender la mente de la otra persona, podrás reconocerla como lo que realmente es: un trastorno.

Sin embargo, más allá de eso, la comprensión de la psicología oscura nos permite ver lo que nos hace tan vulnerables a sus garras en primer lugar. Usted será capaz de ver exactamente por qué surgen estos problemas. Usted

sabrá lo que es que cada una de estas técnicas juega fuera de, y en saber lo que utilizan, se puede averiguar cómo proteger de ellos.

Considere que la PNL influye directamente en la mente inconsciente. Cuando sabes que la mente inconsciente es una de las partes más comúnmente atacadas de la mente cuando se trata de influir en otra persona, puedes recordarte a ti mismo que siempre debes hacer auto-comprobaciones, entendiendo por qué haces lo que estás haciendo en cualquier momento. Puedes preguntarte si los comportamientos que estás haciendo en ese momento son tuyos, o si son comunes para las personas que suelen ser manipuladas. Puedes averiguar si el pensamiento que te impulsa es propio, o si parece fuera de lugar, o contradictorio con un pensamiento que sabes que tienes desde hace tiempo.

Efectivamente, cuando eres capaz de reconocer los procesos de pensamiento de ti mismo en relación con la psicología oscura, puedes averiguar si has sido manipulado en el pasado. Saber esto es fundamental para reconocer si realmente eres una víctima o si eres lo suficientemente proactivo para evitar la victimización por completo.

Lo que sí es cierto, a pesar de la visión que has adquirido, es que, has ganado conocimiento. Tienes conocimiento de lo que es posible en el mundo. Tienes conocimiento sobre la mente y algunos de sus secretos. Tienes conocimiento sobre los depredadores de los que quizás nunca hayas sido consciente en la realidad. Eso tiene un valor incalculable. El conocimiento es poder, y si puedes ejercer ese poder con valentía y orgullo, podrás protegerte.

Conclusión

¡Felicidades! Con esto llegamos al final de ***Secretos de la Psicología Oscura***. Esperemos que, al leer, haya encontrado el contenido convincente, interesante, informativo y fácil de seguir. Con cuidado, este libro fue diseñado para guiarlo a través del mundo de la psicología oscura.

La psicología oscura es la mirada dentro de las mentes de los humanos más atroces y monstruosos que existen. Cuando usted está mirando en las profundidades de la psicología oscura, usted está mirando en las mentes de aquellos que están fuera de hacer daño a los demás. Los asesinos en serie, los maestros manipuladores y los maltratadores pueden compartir estos rasgos, y esos rasgos los hacen especialmente peligrosos. Sin embargo, lo peor es que estas personas entienden de psicología. Entienden exactamente cómo necesitan interactuar con otras personas para ser vistos como carismáticos y lo suficientemente confiables como para ganar un lugar en los corazones de sus víctimas y objetivos. El usuario de la psicología oscura es capaz de hacer esto simplemente por saber cómo manipular a su objetivo de la manera correcta.

Sin embargo, sólo pueden herirte y manipularte si les das ese poder. Recuerde, tener el poder de reconocer y rechazar el abuso del usuario de la psicología oscura será su mejor escudo y espada contra ellos. No sólo te ayudará a protegerte de ellos y de sus intentos, sino que también podrás acceder a sus mentes de vuelta.

Al leer este libro, quizá lo más importante sea recordar que la psicología oscura en sí misma es neutra: no es ni buena ni mala. Aunque los portadores originales hayan sido malévolos, eso no hace que sus armas sean intrínsecamente malas también. Recuerda que ser capaz de entender la psicología oscura te otorga un acceso especial a la mente de otra persona y siempre debes ser consciente de cómo usas ese acceso. No se debe abusar de él de ninguna manera.

Por último, al terminar, recuerde siempre mantener su propio uso de la psicología oscura ético. Pregúntate siempre si realmente necesitas entrar en

la mente de otra persona. Pregúntate si la otra persona es la principal beneficiaria si llegas a intervenir en su mente. Pregúntese si se alegrará de los resultados finales de la intervención en su mente. Si puedes responder que se beneficiarán significativamente y lo apreciarán, entonces puede ser un momento aceptable para usar tus artes.

Sin embargo, a medida que este libro llega a su fin, es posible que se pregunte qué viene después. En última instancia, eso depende de usted. Ha aprendido algunos de los fundamentos de la psicología oscura. ¿Quiere aprender más sobre los usuarios naturales? ¿Quieres aprender a luchar contra ellos? ¿Quieres aprender a convertirte en un mejor usuario? ¿Cuál es tu objetivo final?

Independientemente de cuál sea ese objetivo, puede encontrar que hay varias opciones que puede seguir a partir de aquí. Podría proponerse aprender a ser emocionalmente inteligente. Esto va de la mano con la capacidad de persuadir a los demás con facilidad. Puede decidir investigar el proceso de la terapia cognitivo-conductual -hacerlo puede proporcionarle más recursos para protegerse y curarse de cualquier manipulación que pueda haber identificado en su vida. Puede decidir que lo más adecuado para usted es investigar al propio narcisista, aprendiendo cómo abusa para comprenderlo mejor. Incluso puedes optar por profundizar en la psicología en general: hay varios temas diferentes que pueden resultarte interesantes y útiles en tu viaje de aquí en adelante.

Sin embargo, elijas lo que elijas, ten en cuenta que depende de ti. No importa lo que otros traten de convencerte, tú mereces el libre albedrío. Te mereces poder proteger ese libre albedrío. Te mereces que ese libre albedrío sea honrado. A medida que avanzas en el siguiente capítulo de tu viaje, buena suerte. Espero que hayas encontrado lo que necesitabas en este libro, y que encuentres lo que necesitas en el futuro también.
Gracias por permitirme acompañarte en tu viaje a través de la psicología oscura, y buena suerte mientras continúas. Por último, si ha encontrado que este libro ha sido convincente, útil, o incluso simplemente informativo en general, no dude en dejar una reseña en Amazon. Sus comentarios, ya sean buenos o malos, son siempre bienvenidos para asegurar que estos libros sean siempre mejorados.

Inteligencia Emocional y Terapia Cognitivo-Conductual (TCC)

Secretos y Técnicas para Mejorar la Capacidad Mental, Cognitiva, Emocional y Relacional. Superar la Depresión, la Ansiedad, la Fobia y los Pensamientos Negativos

Introducción

Enhorabuena por la compra de ***Inteligencia Emocional y Terapia Cognitivo-Conductual (TCC)*** *y* gracias por hacerlo.

Si alguna vez has sentido que por mucho que te esfuerces en la vida siempre parece haber algo que va mal, no estás solo. Tanto si te encuentras con que eres una persona negativa, que sufres de ansiedad, depresión o una amplia gama de otros estados de ánimo problemáticos, como si simplemente sientes que tu pensamiento no es tan eficiente como podría ser, puede que sientas que lo que necesitas por encima de todo es encontrar alguna forma de protegerte o de corregir tu forma de enfocar la situación.

Muchas personas creen que si sufren de ansiedad o depresión, la única opción de tratamiento para ellos es la medicación. Aunque la medicación en sí misma no es algo que deba despreciarse, también hay varias situaciones en las que se puede optar por tratar el problema de forma conductual. En lugar de asumir que no tiene otra opción que utilizar la medicación, puede considerar la posibilidad de intentar trabajar en sí mismo.

Por supuesto, debe tomar esta decisión junto con su médico de cabecera, especialmente si tiene que interrumpir el uso de una medicación para empezar a centrarse únicamente en el aspecto conductual. Siempre se debe continuar con el uso de la medicación según las indicaciones y sólo se debe dejar de tomarla según las indicaciones y con la aprobación de un médico.

En última instancia, hay varias maneras de empezar a tratarse a sí mismo para problemas como la ansiedad, la depresión, los problemas de ira y el insomnio mediante intentos de cambiar su comportamiento en lugar de intentar cambiar la biología. Algunas personas prefieren la psicoterapia tradicional, en la que se sientan a hablar con un terapeuta durante un largo periodo de tiempo para llegar al fondo del problema que tienen. Otras personas prefieren recurrir a la desensibilización y reprocesamiento por movimientos oculares como ayuda, especialmente si descubren que sufren formas de ansiedad relacionadas con traumas no procesados.

Este libro, en particular, abordará dos formas específicas de autoayuda: La inteligencia emocional y la terapia cognitivo-conductual. Con las habilidades y el conocimiento dentro de cada uno de estos procesos, usted comenzará a desarrollar las habilidades para abordar casi cualquier problema relacionado con las emociones. Todo lo que necesita es tiempo, esfuerzo, paciencia, compasión por usted mismo y una guía -como este libro- que le proporcione toda la información crítica que necesitará.

Al leer este libro, recibirá una guía tanto de los temas de la inteligencia emocional como de la terapia cognitivo-conductual. La inteligencia emocional le ayudará a desarrollar las habilidades y la conciencia que necesitará para ser eficaz en un entorno social, lo que puede ayudar a mitigar los síntomas de ansiedad y depresión. La terapia cognitivo-conductual puede ayudarte a empezar a reestructurar tus pensamientos desde la base, literalmente. Podrá cambiar sus pensamientos inconscientes para influir en su forma de pensar y de sentir sobre las situaciones. En particular, verá técnicas que le guiarán a la hora de abordar los síntomas de ansiedad, depresión, insomnio e ira incontrolada. Por último, recibirá una lista de varias habilidades sociales que le ayudarán a conseguir sus objetivos.

Antes de empezar este libro, recuerda que si alguna vez sientes que eres un peligro para ti mismo o para los demás, siempre debes pedir ayuda. Si sientes que tienes impulsos de hacerte daño a ti mismo o de infligir daño intencionadamente a otros, debes considerarlo como una emergencia médica legítima. No tienes por qué sentirte así, y reconocer que esos sentimientos son erróneos es sólo el principio para protegerte.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para que contenga la mayor cantidad de información útil posible.

Capítulo 1: Inteligencia Emocional

¿Se te ocurre alguna persona con la que te relacionas habitualmente que parece no entender las convenciones sociales normales? No importa la frecuencia con la que interactúes, puede que te des cuenta de que sigue sin entender las normas básicas y cómo interactuar con los demás, y se convierte en una especie de desagüe. Imagina a tu amigo Eric. Es alguien a quien le cuesta decir lo que piensa con otras personas. A menudo se ofrece como voluntario para hacer mucho más de lo que realmente puede hacer. Hace todo lo posible por cumplir activamente con sus obligaciones, pero es inútil: simplemente se compromete en exceso y eso siempre vuelve a perseguirle.

Por supuesto, entonces se siente increíblemente frustrado y tiende a arremeter contra otras personas en respuesta, a pesar de que fue su culpa. Siempre encuentra la manera de culpar a los demás de sus propios defectos, que nunca son culpa suya. Aunque se le haya caído un plato por pura torpeza, es probable que le eche la culpa al suelo o a sus zapatos, o incluso a la forma en que el sol le daba en los ojos.

Esta es la imagen de alguien que carece de conciencia de sí mismo: Un componente básico de la inteligencia emocional.

La inteligencia emocional es una habilidad fundamental para el éxito, especialmente en cualquier entorno que requiera interacciones de grupo. De hecho, a la hora de contratar, los empresarios suelen decantarse por la persona menos cualificada, pero más inteligente emocionalmente, en lugar de la más inteligente, pero menos inteligente emocionalmente, sobre todo por todas las ventajas que aporta la inteligencia emocional.

Cuando uno es emocionalmente inteligente, por lo general es mucho más agradable estar con él, y eso es algo que ni siquiera el currículum mejor elaborado puede garantizar. Puedes haber obtenido un título en Harvard, ser el mejor de tu clase, pero si no eres emocionalmente inteligente, va a ser insoportablemente difícil trabajar contigo en cualquier capacidad. Piensa en

Eric por un momento: era increíblemente agotador interactuar con él simplemente por el hecho de que no podía rendir cuentas.

¿Qué es la Inteligencia Emocional?

Entonces, se preguntará: ¿Qué es la inteligencia emocional? Puede entender que es un conjunto de habilidades importante, pero ¿por qué? La respuesta es relativamente sencilla. La inteligencia emocional se define comúnmente como la capacidad de ser consciente de las propias emociones y de controlarlas, al tiempo que se mantiene la capacidad de gestionar las relaciones con los demás de forma justa y empática.

Ahora bien, esto es un poco de boca. Sin embargo, se puede desglosar en tres puntos distintos:

- Implica la capacidad de comprender las propias emociones
- Implica ser capaz de evitar caer en reacciones viscerales e impulsos emocionales con autorregulación.
- Implica ser capaz de gestionar las relaciones con los demás de forma justa, empática y beneficiosa

Efectivamente, es tu capacidad para asegurarte de que no reaccionas ante el mundo como un niño de preescolar enfadado. Piensa en cómo un niño de preescolar es propenso a reaccionar ante casi cualquier situación: Si le quitas algo con lo que estaba jugando, el niño puede gritar y chillar en señal de frustración, o intentar hacerte daño como respuesta. Esto se debe principalmente a que el preescolar no es capaz de autorregularse. Es impulsivo porque las partes de su cerebro necesarias para gestionarlas aún no están desarrolladas.

Cuando uno es muy inteligente emocionalmente, es capaz de mantener el control. Es más probable que reaccione de forma inteligente y estratégica en lugar de dejarse llevar por el impulso emocional más reciente. Si alguien hace algo que te enfada, no vas a decidir atropellarlo con tu coche o vengarte de él, simplemente porque sabes que, aunque la ira tiene un propósito y un lugar específicos, no es lo que debes utilizar para gestionar tus relaciones con los demás. La ira es motivadora, pero rara vez merece la pena la destrucción que la ira puede fomentar.

La gente acude de forma natural a las personas con inteligencia emocional por una razón concreta: son mucho más fáciles de tratar que las que no lo son. Si te aseguras de no ceder a tus impulsos, estarás tomando decisiones inteligentes e informadas sobre cómo reaccionar. En lugar de gritar que su pedido se ha retrasado y llegará tarde, se encoge de hombros, se disculpa con el destinatario y archiva en su mente que la próxima vez se esforzará por hacer el pedido antes para evitar que el mismo problema vuelva a ocurrir en el futuro. Aprendes del pasado y sigues adelante sin dejarte abatir por él, porque es la manera más equilibrada de seguir adelante con tu vida y tus motivaciones.

En general, la inteligencia emocional puede cambiar de una persona a otra, y las personas suelen tener diferentes cantidades de inteligencia emocional que se ha desarrollado de forma natural. Algunas personas simplemente están más inclinadas a ser empáticas y autodisciplinadas, y debido a esto, la imagen de la inteligencia emocional es siempre diferente. Puede presentarse de forma diferente en una persona que en otra, pero lo que es importante recordar es que es una habilidad. Cualquiera puede aprender a ser

emocionalmente inteligente si sabe y aprende cómo enfocar la situación, y al aprender a ser emocionalmente inteligente, descubrirá que es mucho más feliz dentro de sus relaciones. Descubrirá que otras personas son más amables con usted cuando es capaz de regular sus propias emociones y expectativas, y descubrirá que es más probable que le favorezcan sobre alguien que no tiene inteligencia emocional. Este beneficio por sí solo hace que aprender el proceso y las habilidades sea mucho más importante.

La Historia de la Inteligencia Emocional

A pesar de que el concepto de inteligencia emocional en sí mismo es un concepto relativamente nuevo, siempre ha existido de alguna manera. Se puede observar en todas las especies, ya que los que son muy empáticos se encuentran entre los líderes más eficaces. De hecho, a menudo, en los primates, los líderes muestran tanta o más empatía que las hembras de su especie.

Cuando se piensa en lo que significa liderar, esto tiene sentido: Cuando eres empático, eres capaz de entender los sentimientos de los demás: Puedes saber cómo las emociones de otras personas les afectan a ellos y a los que les rodean. Puedes saber lo que la gente necesita porque entiendes sus sentimientos. Cuando puedes entender sus sentimientos, eres capaz de ayudarles mejor: Te sientes más motivado para ayudar a la gente que antes, simplemente porque sabes cómo se sienten y puedes relacionarte con ellos.

Sin embargo, en años relativamente recientes, esta comprensión de lo que hace que un buen líder sea un buen líder se ha centrado cada vez más en la investigación. El uso del término "inteligencia emocional" se produjo por primera vez en la historia localizable en 1964, acuñado por un profesor de psicología llamado Michael Beldoch. Puede que él diera nombre al tema, pero no se convirtió en la corriente principal hasta 1995.

En 1995, con el libro *Inteligencia emocional*, Daniel Goleman consiguió poner de relieve el concepto de inteligencia emocional con sus afirmaciones de que era crucial si las personas querían tener éxito en la vida. Según Goleman, más del 66% de lo que crea un individuo de éxito puede estar directamente relacionado y atribuido a la inteligencia emocional. Cuando se

piensa en ello de forma práctica, esto tiene sentido: La inteligencia emocional determina cómo las personas son capaces de interactuar con los demás. Es la forma en que las personas son capaces de llevarse bien y de resolver conflictos, así como de construir relaciones. En esta vida, es casi imposible vivir sin ninguna interacción con otras personas, y es precisamente por eso que la inteligencia emocional ha recibido tanto apoyo.

Sin embargo, a pesar de que Goleman fue el responsable de impulsar su popularidad. Hubo investigaciones mucho antes que él. En particular, los psicólogos Peter Salovey y John Mayer comenzaron a estudiar la inteligencia emocional mucho antes que Goleman. Utilizaron el término con la definición que aprendiste arriba con un lenguaje ligeramente más específico: En concreto, definieron la inteligencia emocional como la capacidad de reconocer y comprender las emociones tanto propias como ajenas, siendo además capaces de discriminar para decidir qué sentimientos deben utilizarse y cuáles deben evitarse, y utilizando activamente esa capacidad para discriminar las emociones en las interacciones con los demás.

Efectivamente, fueron ellos los que aportaron una definición sólida que convirtió la inteligencia emocional en lo que es hoy. Salovey y Mayer, en particular, estudiaron cómo entender el concepto de inteligencia emocional en su conjunto, tratando de averiguar si es necesario. Finalmente, llegaron a lo que se conoce como el modelo de habilidad. El modelo de habilidad afirma que hay cuatro habilidades distintas que son necesarias para entender la inteligencia emocional y para comportarse de forma emocionalmente inteligente. Estas habilidades son:

- La capacidad de percibir las emociones, por ejemplo a través del lenguaje corporal y las expresiones no verbales
- La capacidad de razonar con las emociones, utilizándolas para promover el pensamiento
- La capacidad de comprender las emociones, aprender a interpretarlas, incluso en situaciones difíciles
- La capacidad de gestionar las emociones, como ser capaz de responder de la manera más adecuada, incluso cuando no es la forma en que le gustaría comportarse.

No mucho tiempo después de que Salovey y Mayer presentaran sus definiciones, el auge del modelo de Goleman se hizo rápidamente popular, conocido comúnmente como el modelo mixto de la inteligencia emocional. En concreto, Goleman identificó cinco componentes que son responsables de la inteligencia emocional. Estos cinco componentes se unen para crear la capacidad de comportarse de forma emocionalmente inteligente, y son:

- La capacidad de utilizar la autoconciencia
- La capacidad de autorregulación
- La capacidad de mantenerse motivado
- La capacidad de ser empático
- La capacidad de utilizar las habilidades sociales

Por último, en la historia más reciente, un psicólogo llamado Konstantinos V. Petrides ha hecho sus propias interpretaciones de la inteligencia emocional. De hecho, ideó lo que se conoce como el modelo de rasgos. Dentro del modelo de rasgos, se supone que las percepciones de las propias capacidades de una persona determinan la forma en que las personas abordan una situación. En efecto, si uno piensa que es paciente, responderá con paciencia mucho más a menudo que alguien que se considera exaltado.

El propósito de este modelo final es reconocer que las personas suelen descubrir que son propensas a comportamientos muy específicos, y al aprender que esos métodos son la forma en que suelen responder a las situaciones, utilizarán ese pensamiento para determinar los comportamientos futuros. Así es como la gente se atasca en las mismas acciones una y otra vez: Si crees que eres una persona enfadada, estás más inclinado a comportarte de forma enfadada porque ya te ves a ti mismo enfadado de todos modos. Cuando respondes con enfado, te demuestras a ti mismo que, de hecho, estás enfadado en general.

Capítulo 2: El Propósito de la Inteligencia Emocional

Imagina que estás preparado para tener una cita con alguien a quien llevas meses queriendo invitar a salir. Por fin te has armado de valor para acercarte a la otra persona y pedirle una cita, pero cuando te acercas, te das cuenta de que te tropiezas completamente con las palabras. Con las mejillas sonrojadas por la vergüenza, tienes que pensar qué hacer a continuación. Podrías gritar de frustración, algo que te apetece mucho hacer. Podrías marcharte y negarte a volver a hablar con la persona a la que querías invitar a salir porque estás muy avergonzado, pero eso sólo te hará daño. Podrías intentar cualquier cosa, y tienes que averiguar qué hacer a continuación, y rápidamente. ¿Cómo lo haces?

Esta es una decisión que se tomará teniendo en cuenta tu inteligencia emocional. Si no eres especialmente inteligente desde el punto de vista emocional, es probable que rechaces la idea de montar cualquier tipo de escena que pueda ser problemática para tus posibilidades de conseguir una cita. Tampoco es probable que hagas algo que resulte embarazoso. Es más probable que elijas reagruparte y volver a intentarlo porque te interesa que la relación funcione. Sin embargo, ¿qué probabilidad hay de que otras personas hagan lo mismo?

La inteligencia emocional lo afecta todo. Dado que las emociones dirigen casi todo lo que hacemos, acechando en el subconsciente con nuestras mentes diciéndonos qué hacer y qué no hacer a través de impulsos, la inteligencia emocional es vital para cada decisión que tomes. ¿Es usted propenso a comportarse de forma impulsiva? Es probable que no tenga un buen autocontrol o habilidades de autorregulación, que son un componente importante de la inteligencia emocional. ¿Es probable que trate de complacer a la gente, aunque eso signifique que no satisfaga sus propias necesidades? Puede que te sientas inclinado a decir que serías increíblemente inteligente desde el punto de vista emocional, ya que ayudar a otras personas podría considerarse como tener empatía, pero esto es en realidad otro signo de carecer de ella: Eres demasiado tímido para

esforzarte en satisfacer tus propias necesidades y eliges la incomodidad de no tener tus propias necesidades satisfechas sobre la incomodidad de tener que enfrentarte a una situación potencialmente difícil.

La Inteligencia Emocional en la Vida Real

En la vida real, la inteligencia emocional tiene varios usos prácticos. De hecho, aparece literalmente en todas las interacciones que se tienen con otras personas. Incluso cuando estás solo, la inteligencia emocional está directamente relacionada con la forma en que manejas los problemas que surgen o la forma en que te ves a ti mismo.

Imagina por un momento que tienes una relación con otra persona. Usted es bastante inteligente emocionalmente, pero su pareja no lo es. Usted y su pareja no están de acuerdo en algo, y mientras usted está dispuesto a discrepar y seguir adelante, su pareja parece ofendida de todo corazón por el desacuerdo y afirma que si usted no puede cambiar de opinión y averiguar la mejor manera de asimilar los puntos de vista de su pareja, entonces su pareja no cree que la relación sea viable a largo plazo. Este es un ejemplo de la diferencia entre cómo manejaría esa situación alguien con baja y alta inteligencia emocional: el que tiene baja Inteligencia Emocional piensa que la situación no tiene ningún valor. Se dejan llevar por sus emociones, y si sus emociones les dicen que no pueden estar en una relación con alguien que no está de acuerdo con ellos, entonces se niegan a hacer exactamente eso. No estarán en esa relación simplemente porque prefieren servirse a sí mismos que a la otra parte. Necesitan una armonía absoluta para sentir que su relación es segura. ¿Es eso realista? En realidad, no; las relaciones nunca son perfectas. No hay dos personas en el mundo que tengan un matrimonio perfecto sin ningún tipo de conflicto.

La inteligencia emocional incluye varias habilidades muy importantes para funcionar tan bien como se supone. Para ser inteligente emocionalmente, debes ser capaz de ser consciente de ti mismo. El compañero del ejemplo anterior simplemente no lo era. La pareja fue incapaz de reconocer que eran las emociones las que nublaban la situación y que la relación no merecía ser abandonada sólo por un pequeño desacuerdo. Cuando uno es consciente de

sí mismo, sabe cuándo se está comportando de una manera emocional en lugar de una manera que debería conducir al éxito y la felicidad.

Más allá de eso, la inteligencia emocional abarca la empatía, lo que significa que estarás utilizando la inteligencia emocional cada vez que te relaciones con otra persona a tu alrededor. Estarás pasando ese tiempo con otras personas y esperando de todo corazón que la situación vaya bien porque puedes relacionarte y comunicarte. Sin embargo, esa capacidad de relación y comunicación viene directamente de tu capacidad de ser inteligente emocionalmente.

Piensa en todas las habilidades sociales que utilizas de forma habitual al margen de la autorregulación y la empatía. Su capacidad para persuadir a los demás es un rasgo común a la inteligencia emocional. Tu capacidad para reconocer las diferencias entre las personas como algo inherentemente bueno es un signo de inteligencia emocional.

Esencialmente, si eres una buena persona y la gente disfruta de verdad a tu alrededor, probablemente seas emocionalmente inteligente. Eso le ayudará en sus relaciones, en el trabajo, cuando tenga que lidiar con conflictos, e incluso simplemente cuando esté en casa y reciba una noticia decepcionante. Al ser emocionalmente inteligente, es más probable que seas más feliz, te sientas cómodo y tengas éxito en la mayoría de los aspectos de la vida.

La Practicidad de la Inteligencia Emocional

Obviamente, esto hace que la inteligencia emocional sea increíblemente práctica: si determina el éxito en casi todos los aspectos de la vida, debe ser práctica de alguna manera, ¿no?
Eso es exactamente así.

La inteligencia emocional le permite hacer varias cosas. Podrá expresarse sin preocuparse por lo que piensen los demás; piense que, normalmente, cuando se encuentra con la resistencia de otras personas, puede ser difícil expresar su desacuerdo. Cuando eres emocionalmente inteligente, no te preocupas por ello porque confías en que tienes el tacto necesario para

manejar la situación sin problemas y con eficacia. Esto es un uso práctico: no tienes que preocuparte por las conversaciones incómodas.

Es probable que seas más resistente cuando eres emocionalmente inteligente, piensa en el beneficio de eso por un momento. Esto significa que puedes hacer frente a las decepciones y a los problemas sin enloquecer inmediatamente. Hoy en día, mucha gente no puede soportar el estrés de que algo cambie o de que los planes tengan que ser alterados, pero si eres emocionalmente inteligente, más allá de esa preocupación inicial, descubrirás que el cambio no es tan aterrador después de todo. De hecho, el cambio es bienvenido. Si ese cambio se produce porque algo que has hecho ha fracasado, lo verás como la oportunidad perfecta para intentar aprender de lo que salió mal la primera vez. Esto significa que aprenderás legítimamente de tus errores en lugar de sentir que son la mayor decepción del mundo.

Sin embargo, quizá la habilidad más práctica de todas no sea la capacidad de comunicación o la capacidad de afrontar el cambio y el fracaso, sino la de ser un buen líder. La inteligencia emocional crea líderes fantásticos que son capaces de sopesar todo para averiguar cuál es la mejor manera de abordar una situación. Esto significa que si eres un buen líder, serás capaz de hacer juicios buenos y claros que son en el mejor interés de todos, incluso si no es necesariamente el camino que tú mismo habrías elegido. Esto está bien: significa que está pensando activamente en su gente, y eso es lo que lo convierte en un buen líder. Te preocupas de verdad por los que trabajan contigo y quieres asegurarte de que todo el mundo esté bien atendido.

Rasgos de la Inteligencia Emocional

Veamos ahora qué es exactamente lo que hace que alguien sea emocionalmente inteligente. ¿Cuáles son los rasgos que pueden utilizarse para identificar si alguien es realmente inteligente desde el punto de vista emocional y no simplemente bueno para fingir relaciones?

Las personas con una gran inteligencia emocional suelen ser muy competentes en todo lo relacionado con las emociones. Pueden entender sus

propias emociones, al tiempo que reconocen las de los demás. Son capaces de relacionarse con otras personas y utilizar sus propios sentimientos para ayudarles a entender, pero al final no se rinden ante sus sentimientos. En última instancia, tienen el control, a pesar de que sus sentimientos pueden ser increíblemente convincentes.

Estas personas también están increíblemente motivadas y motivadores; tienen un impulso intrínseco que es raro en otros casos. Saben que pueden lograr casi cualquier cosa, y siempre tratarán de superarse. El éxito rara vez es el punto final para estas personas, y siempre se esforzarán por mejorar, pero también reconocen que la perfección es un imposible. En efecto, persiguen una mejora práctica sin aspirar nunca a una imposibilidad como pueden hacer algunas personas sin inteligencia emocional, como el narcisista.

Por último, una de las mejores habilidades de todas es en realidad una serie de habilidades. El individuo emocionalmente inteligente es increíblemente fuerte en lo que respecta a las habilidades sociales. Es capaz de regularse a sí mismo con facilidad cuando está rodeado de otras personas y es capaz de comunicarse como si fuera algo natural para él, porque lo es. Si bien puede haber llevado tiempo construir esa inteligencia emocional, con ella presente, se convierte en una segunda naturaleza para asegurarse siempre de que son capaces de comunicarse e interactuar con facilidad. Estas personas son tan buenas para interactuar con los demás que parecen hacer amigos y desarrollar un grupo de seguidores dondequiera que vayan. Todo el mundo quiere reconocerlos y conocerlos, y su propio carisma parece atraer a personas que quieren ayudar con facilidad.

Capítulo 3: Los Pilares de la Inteligencia Emocional

Como ya se ha dicho, la inteligencia emocional se basa en cuatro pilares distintos: Autoconciencia, autogestión, conciencia social y gestión de las relaciones. Cada uno de estos pilares contiene otras habilidades que se combinan, y cuando eres capaz de reunirlas todas en una persona, tienes a alguien que es emocionalmente inteligente.

Puedes aprender a desarrollar cada una de estas habilidades a lo largo del tiempo, trabajando manualmente con ellas hasta que seas capaz de ser tan inteligente emocionalmente como aquellos que han nacido con ese don de forma natural. Sin embargo, ten en cuenta que mientras desarrollas esta habilidad, considera el hecho de que requiere tiempo y energía. No puedes limitarte a realizar dos o tres actividades rápidas y declarar de repente que eres emocionalmente inteligente. La inteligencia emocional es la culminación del desarrollo de estas habilidades, y esa culminación sólo llega si eres capaz de ejercitar activamente esos músculos de la inteligencia emocional.

Entonces puedes pensar en tu inteligencia emocional como en tu cuerpo: Si no la trabajas durante un tiempo y no la alimentas más que con basura, va a empezar a fallarte. Se convertirá en algo insalubre. Sin embargo, eso no significa que tengas que seguir sin estar sano. De la misma manera que puedes ejercitar tu cuerpo para perder peso y construir músculo y salud cardíaca, puedes ejercitar tu capacidad de ser emocionalmente inteligente. Incluso habilidades como la empatía pueden desarrollarse con relativa sencillez si estás dispuesto a ponerte a trabajar en ello.

Ahora nos dedicaremos a repasar cada uno de los cuatro pilares de la inteligencia emocional, lo que implican y las habilidades más comunes que suelen ir unidas a ellos. A medida que lea este capítulo, intente pensar en usted mismo y en el lugar que ocupa en todo esto. ¿Es usted inteligente emocionalmente? Si no lo eres, ¿qué puedes hacer para alcanzar ese nivel? ¿Puedes averiguar qué te falta? Intenta autoanalizarte a medida que avanzas

en este proceso y, si te ayuda, utiliza un cuaderno para anotar todo lo que te venga a la mente.

Conciencia de sí Mismo

La autoconciencia engloba la capacidad de saber lo que te ocurre en cada momento. Efectivamente, le permite conocer su propio estado actual con una rápida comprobación. En particular, deberás ser capaz de identificar tu propio estado emocional, sabiendo exactamente cómo te sientes en cada momento. Recuerda que debes conocer la emoción de forma más específica que simplemente decir que te sientes bien o mal: debes ser capaz de decir si lo bueno o lo malo es realmente feliz, enfadado, molesto, decepcionado o cualquier otra cosa.

Más allá de la autoconciencia emocional, también debe ser capaz de realizar lo que se conoce como una autoevaluación precisa, es decir, la capacidad de comprender sus propios puntos fuertes y débiles en un momento dado y es una habilidad fundamental. Cuando puedes autoevaluarte con precisión, estás declarando que eres muy consciente de tus propios defectos y de los aspectos de tu vida en los que puedes necesitar ayuda. Recuerda que está bien necesitar ayuda a veces, pero tienes que saber cuándo pedirla.

Por último, el conocimiento de uno mismo también abarca la habilidad de la confianza en sí mismo. Tienes que ser capaz de confiar en ti mismo, sabiendo que eres capaz. Al ser capaz, debes estar dispuesto a dar lo mejor de ti mismo. Al comprender tus propias capacidades y lo bien que crees que puedes hacerlo, eres capaz de juzgar adecuadamente lo que es factible para ti y lo que no puedes hacer. No es una falta de confianza en uno mismo si se rechaza un trabajo por motivos legítimos: si no se entiende cómo hacer el trabajo, lo que hay que hacer *es* rechazar el trabajo por completo porque se sabe que no se es el adecuado para él y no se tiene vergüenza de admitirlo.

Autogestión

El segundo conjunto de habilidades relacionadas con la inteligencia emocional se conoce como autogestión. Esto engloba todas las habilidades que determinan lo bien que te manejas o te controlas a ti mismo, incluyendo lo bien que te mantienes en la tarea o si eres capaz de hacer algo en primer lugar.

Las personas con un alto nivel de autogestión son bastante autocontroladas: reconocen que su propia madurez emocional es fundamental y son capaces de controlar esos sentimientos y expresarlos de forma adecuada en los entornos apropiados. Esto es fundamental: significa que se esfuerza por tomar decisiones que le impidan comportarse de forma impulsiva.

Además, también estás muy orientado a los objetivos. Al saber que necesitas conseguir cosas, eres capaz de asegurarte de que siempre estás trabajando para conseguirlas. Comprende el valor de los objetivos y los aprovecha activamente siempre que puede. Esta habilidad tiene un valor incalculable: significa que eres capaz de mantenerte regularmente en el buen camino y lo suficientemente organizado como para saber cómo llegar a él.

Además, esa orientación a los objetivos también viene acompañada de la capacidad de estar motivado. Tienes la iniciativa de seguir avanzando, incluso cuando no se te exige que lo hagas. Avanzarás simplemente porque quieres seguir superándote de cualquier forma posible.

También eres bastante transparente cuando te autogestionas: eres honesto con todos los que te rodean, incluso cuando eso implica decirle a la gente que realmente has fracasado. Siempre se inclinará por la honestidad en lugar de intentar evitar molestar a los demás con mentiras y medias verdades destinadas a disfrazar sus propios fracasos. Prefieres asumir la culpa cuando es necesario para asegurarte de que actúas con integridad. Sin embargo, esto también conlleva un sentimiento de optimismo. Cuando sabes que vas a ser honesto con tu trabajo y con los que te rodean, puedes admitir cuando las cosas van mal y actuar en consecuencia. Como estás motivado para seguir trabajando y avanzando, descubres que el optimismo llega fácilmente.

Conciencia Social

El tercer pilar de la inteligencia emocional es la conciencia social. Se trata de la capacidad de comprender los estados emocionales de los demás, de la misma manera que aprendiste los tuyos. En efecto, se trata de la conciencia de uno mismo con algo de empatía para permitir que esos sentimientos de comprensión se extiendan también a otras personas. Al fin y al cabo, la inteligencia emocional es una habilidad social.

La principal habilidad de la conciencia social es la empatía. Es la capacidad de crear conexiones con otras personas de forma que te permita entender las emociones de los demás. Más concretamente, en esta etapa, estás desarrollando un sentido de empatía emocional y cognitiva, lo que significa que eres capaz de desarrollar una comprensión de lo que es como concepto, al tiempo que eres capaz de relacionarte también con el sentimiento.
Las personas con una gran conciencia social también tienden a desarrollar lo que comúnmente se conoce como orientación al servicio. Esto es casi como ser un complaciente con la gente, pero sin la connotación negativa. Cuando uno es capaz de desarrollar esta orientación al servicio, se da cuenta de que siempre está contento y dispuesto a ayudar. Quieres asegurarte de que aquellos que te rodean y que dependen de ti para cualquier cosa sean atendidos. Piensa en que, cuando vas a un restaurante, el trabajo del camarero es asegurarse de que tienes todo lo que necesitas: facilita que puedas disfrutar de una buena comida. Te sienta y toma tus pedidos. Te trae las bebidas y entrega tus pedidos al cocinero. Se asegura de que recibas todos tus pedidos y de que todo esté exactamente como querías, y por último, te ayuda a pagar y limpia el desorden después. Esa es una orientación de servicio: está ahí para servir. Cuando uno es emocionalmente inteligente, desarrolla una disposición similar para ayudar a otras personas. Descubres que ayudar a otras personas es algo natural y que siempre quieres facilitar el éxito de otras personas también. Harás todo lo posible para que los demás estén bien atendidos y sean felices.

Por último, cuando se tiene un sólido sentido de la conciencia social, se tiende a reconocer la conciencia organizativa. Se trata de su capacidad para juzgar con precisión a las personas con las que está hablando y graduar adecuadamente su propio uso del lenguaje. Por ejemplo, imagina que vas a hablar con gente sobre seguridad vial. La conversación sobre seguridad vial

con un niño de 5 años será muy diferente a la que tendría con un grupo de adultos, y por una buena razón: cuando se mantiene esa conversación con los niños, no sólo su comprensión de la seguridad es totalmente diferente, simplemente porque son más jóvenes, sino que además no van a conducir un coche. Una charla con los niños sobre seguridad vial abarcaría principalmente una discusión sobre cómo asegurarse de que los niños se mantienen fuera de la carretera y no cruzan la carretera sin que un adulto o un padre se lo facilite. Con los adultos, sin embargo, puedes entrar a hablar de lo que hay que hacer en caso de inclemencias del tiempo: mucha gente no sabe conducir con eficacia en la nieve, por ejemplo. Puedes informar a la gente de que lo que tienen que hacer es conseguir cadenas o neumáticos para la nieve o explicar que, con ciertas condiciones meteorológicas, es totalmente aceptable reducir la velocidad de forma significativa para garantizar la seguridad en la carretera mientras conduces. La capacidad de entender cómo adaptar su discurso a su público objetivo es fundamental.

Gestión de las Relaciones

El último pilar de la inteligencia emocional es la gestión de las relaciones. Se trata efectivamente de su capacidad para gestionar y facilitar las relaciones entre otras personas. Usted reconocerá efectivamente estas habilidades como las habilidades de líder ideal en otra persona. Cuando usted es eficaz como líder, éstas tienden a surgir naturalmente como resultado.

La primera subhabilitación de la gestión de relaciones es convertirse en un líder inspirador. Esto puede adoptar varias formas: el hecho de ser inspirador no significa que tenga que desempeñar el papel de mayor autoridad en la jerarquía. Puede lograr esta habilidad simplemente modelando comportamientos adecuados. Demuestra que es un buen mentor al que la gente puede acudir cuando tiene dudas o le preocupa no saber lo que está haciendo, y puede ayudar a facilitarles las cosas.

Además, también está destinado a ser bastante influyente. En particular, será increíblemente hábil a la hora de influir y persuadir sin manipular activamente a los demás. Tendrá tal habilidad con las palabras que será capaz de motivar eficaz y claramente a los que le rodean sólo con sus palabras. No es necesario que haga grandes promesas ni que intente convencer a los demás de lo que quiere que hagan, simplemente puede conseguir que lo hagan.

Además de la capacidad de motivar con facilidad, también te vuelves increíblemente hábil para mitigar los conflictos. Es capaz de detenerlos antes de que empiecen, pero también de ayudar a resolver cualquier disputa que surja. Como es tan hábil para observar a otras personas y cómo interactúan entre sí, también es capaz de descubrir la mejor manera de mejorar las relaciones, y es bastante hábil para formar equipos de personas que se complementan muy bien.

Mientras resuelves conflictos, también puedes encontrarte con situaciones en las que necesitas crear un cambio, y estás dispuesto a hacer exactamente eso. De hecho, estás más que feliz de hacer exactamente eso, y lo haces con regularidad. Si cree que el cambio está justificado, se esforzará por llevarlo a cabo, incluso si se trata de una opinión impopular o si otras personas parecen despreciarle por tener esa opinión en primer lugar.

Por último, es usted hábil en la gestión y dirección de equipos. No sólo eres capaz de ver la mejor manera de ayudar a los demás a darse cuenta de que pueden y deben trabajar juntos para obtener realmente los mejores beneficios, sino que también reconoces que hay formas de montar tus equipos que sacarán lo mejor de cada uno. Y no sólo eso, también estás dispuesto a trabajar con ellos. Ningún trabajo está por debajo de ti cuando eres emocionalmente inteligente, y estás dispuesto a hacer casi cualquier cosa si hay que hacerlo. Siempre está dispuesto a trabajar en equipo.

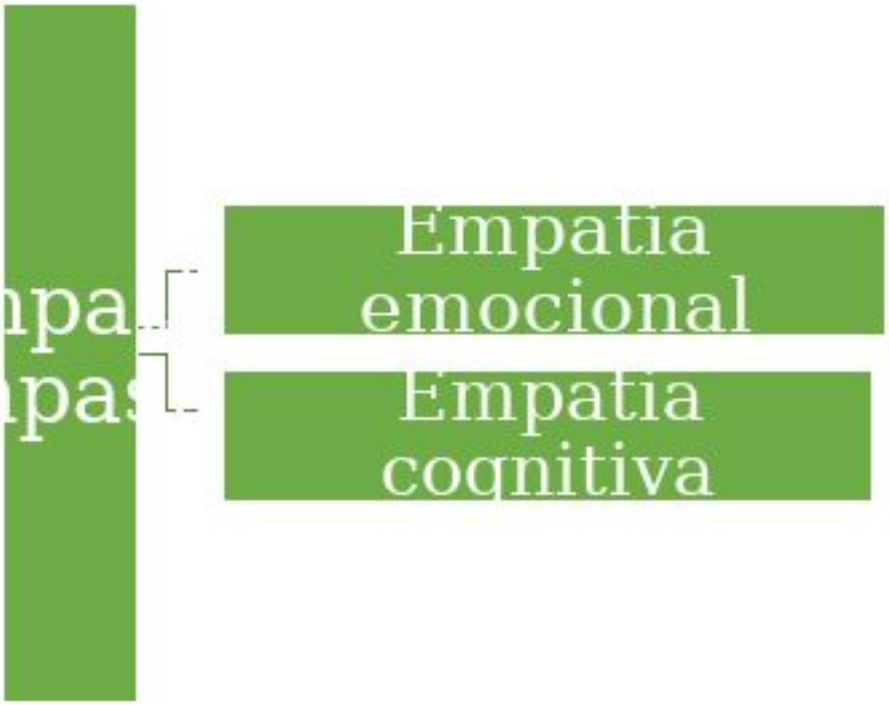
Inteligencia Emocional y Empatía

Aunque no es uno de los cuatro pilares clave de la inteligencia emocional, la empatía merece su propia sección para ser reconocida adecuadamente. Cuando uno es empático, es efectivamente muy capaz de comprender y relacionarse con otras personas con facilidad. No tiene problemas para averiguar cuál es la mejor manera de llegar a otras personas y se siente regularmente motivado para ayudar. Esa motivación para ayudar proviene de la empatía.

Dentro de la empatía, cuando se llega a ser capaz tanto de la empatía emocional como de la cognitiva, se suele desarrollar lo que se conoce como empatía compasiva. La empatía compasiva es tu propia capacidad para reconocer lo que otras personas necesitan y sentir la necesidad de ayudar a satisfacer esa necesidad, si es posible. Efectivamente, si sabes que otra persona está luchando a tu alrededor, eres capaz de relacionarte con ella. No importa cuál sea la lucha; sientes que puedes relacionarte y, como puedes relacionarte, quieres ayudarles de alguna manera. Esa ayuda puede consistir en dar comida o dinero a la persona sin hogar que ves a un lado de la carretera.

Puede ser llamando a una amiga y ofreciéndole hacer de canguro durante el fin de semana porque ves que está muy agobiada en ese momento. Incluso puede ser organizar una recaudación de fondos y un tren de comidas para alguien que está pasando por un acontecimiento médico importante sin que ellos lo sepan.

Cuando tienes empatía compasiva, no te importa lo que tengas que hacer: simplemente quieres ayudar a otras personas y utilizas ese don de la empatía para hacerlo. Este es un rasgo que define el ser altamente inteligente emocionalmente. En los pilares inferiores, puede ser común que las personas entiendan de alguna manera lo que otra persona está sintiendo o por qué sus sentimientos son importantes, pero se necesita una verdadera inteligencia emocional para que la empatía compasiva comience a desarrollarse.



Capítulo 4: La Inteligencia Emocional y el Narcisista

Ahora bien, si una alta Inteligencia Emocional es tan increíblemente beneficiosa, ¿qué sucede cuando hay poca o ninguna inteligencia emocional en alguien? En última instancia, el individuo sin mucha inteligencia emocional suele sufrir varios síntomas importantes que pueden causar un grave trastorno en su vida. Al carecer de empatía y de habilidades sociales básicas, no pueden relacionarse con otras personas. Sin ninguna regulación emocional, son bastante impulsivos.

Ahora, antes de seguir pintando este cuadro del individuo que carece de inteligencia emocional, detengámonos a considerar al narcisista por un momento. Cuando la mayoría de la gente oye la palabra "narcisista", asume que es poco más que una palabra de moda destinada a generar clics. Sin embargo, eso no podría estar más lejos de la realidad. A pesar de que el nombre se deriva de un mito, el trastorno real es un hecho muy real.

¿Qué es el NPD?

El trastorno narcisista de la personalidad (NPD) es un trastorno de la personalidad que se caracteriza principalmente por un sentido extraño y distorsionado de la realidad. El individuo que sufre de NPD cree de todo corazón que es la mejor persona presente en el mundo. Reconoce que, de todos los que le rodean, él es el mejor que hay. Es la perfección personificada: nadie puede ser mejor que él. Como es la mejor persona del mundo, según él, quiere que le presten atención. Quiere que los demás reconozcan que es el mejor y que nadie puede decir lo contrario.

Por supuesto, lo dice con pocas expectativas de demostrarlo. Tiene tanto derecho que cree que todos los demás deben darle lo que quiere porque él es así de especial. En última instancia, el NPD es un trastorno de la personalidad increíblemente destructivo que causa estragos en quienes lo padecen. Si usted padece un trastorno narcisista de la personalidad, es muy probable que carezca de empatía, que sea grandilocuente, que asuma que

merece atención, que crea que es perfecto y especial, y que vaya a manipular a cualquiera que se interponga en cualquiera de esas verdades.

Sin embargo, cualquiera que esté mirando desde fuera conoce la verdad. A pesar de que el ego sobreinflado del narcisista se alimenta de su propio derecho, en realidad no merece esa atención. Es probable que no sea nadie como intenta presentarse a sí mismo.

En definitiva, el NPD no es una broma. Estas personas son manipuladoras, abusivas y fingirán ser alguien que no son simplemente porque quieren conseguir lo que quieren. No se detendrán ante nada para conseguir lo que hayan decidido obtener de otras personas. Están tan ensimismados que no les importa lo que le ocurra a los demás.

En particular, alguien que sufre de NPD presentará varios rasgos distintivos: carecerá de empatía. Serán explotadores y manipuladores para asegurarse de obtener siempre lo que quieren en la situación. Se empeñarán en centrarse siempre en la perfección. Creerán que son los únicos especiales en

el mundo y no podrán identificarse con nadie más. Tendrán una visión grandiosa de sí mismos. Estarán obsesionados con el poder y se sentirán con derecho a obtenerlo, sin importar si se lo han ganado o no.

Efectivamente, el narcisista es la antítesis de alguien con inteligencia emocional.

La Inteligencia Emocional y el Narcisista

Si la persona con alta Inteligencia Emocional es capaz de empatizar mucho con otras personas, el narcisista no lo es. El individuo con alta Inteligencia Emocional es empático y dadivoso por defecto, mientras que el narcisista es exigente y egoísta. Al narcisista no le importa lo que haya que sacrificar por él, siempre que el sacrificio deseado se produzca realmente.

Si una alta Inteligencia Emocional trae consigo habilidades de liderazgo y admiración, ambas cosas que el narcisista desea desesperadamente, desafortunadamente, el narcisista carece de ambos departamentos. El narcisista puede esforzarse por tener esos dos objetivos finales, pero al final del día, su omnipresente falta de empatía lo hace imposible. No puede establecer relaciones adecuadas y reales con otras personas, simplemente porque es incapaz de relacionarse con otras personas.

Ahora, usted puede estar pensando, la inteligencia emocional es la solución al narcisismo, ¿verdad?

Por desgracia, es una pregunta un poco complicada. Cuando uno es narcisista, cree que es perfecto y que siempre tiene la razón. Parte del trastorno de la personalidad es la incapacidad de reconocer cuando se tiene la culpa de algo. En lugar de ser capaz de admitir la culpa y seguir adelante con los intentos de tratar de mejorar, el narcisista, en cambio, se repliega e insiste en que no le pasa nada. Cree que está bien tal y como es.

Sin embargo, recuerda que una parte importante de las funciones más básicas de la inteligencia emocional son la autoconciencia y la autorregulación. El narcisista no tiene ninguna. El narcisista no se autoevalúa con precisión y no ve nada como una debilidad: todo debe ser

una fortaleza en todo momento. El narcisista no regula las emociones: si alguien lo hace enojar, arremeterá contra cualquiera que esté cerca sin contenerse.

El narcisista es, efectivamente, casi intratable debido a estas creencias generalizadas. Para que la inteligencia emocional sea efectiva, el narcisista tendría que admitir que tiene un problema en primer lugar, y cualquiera que esté familiarizado con un narcisista sabrá que eso nunca sucederá. El narcisista nunca va a admitir la culpa o admitir que algo tan fundamental como su personalidad estaba viciada con un trastorno.

Imagina por un momento que eres amigo de un narcisista. Puedes ser el individuo más inteligente emocionalmente del mundo, pero si el narcisista no está dispuesto a trabajar contigo, ni siquiera tu propia empatía es suficiente a largo plazo para hacer frente al estrés del narcisista. El narcisista siempre estará tan atrapado en su propio ego, exigiendo la atención y el apoyo de otras personas y esperando un reconocimiento fastuoso dondequiera que vaya, que nunca estará dispuesto a poner a otras personas en primer lugar.

En algún momento, se convierte en una cuestión de necesidad de seguir adelante con el narcisista sin permitir que te moleste más. Si puedes hacer esto, te permitirás efectivamente alejarte del desastre más temprano que tarde.

Sí, si eres emocionalmente inteligente o empático, esto irá en contra de cualquier instinto que tengas, que puede estar dirigiéndote activamente a ayudar al narcisista, pero recuerda que ayudar no hará ningún bien a alguien que no quiere ser salvado. Puedes llevar un caballo al agua, pero no puedes forzarlo a beber, y al final del día, el narcisista nunca beberá de ningún agua que esté destinada a devolverlo a la tierra. Prefiere forzar al mundo para que se adapte a su propio método de pensamiento, esperando que los demás le faciliten las cosas en lugar de tener que cambiar él. Asume que es tan increíblemente valioso que la gente haría cualquier cosa para conservarlo.

Capítulo 5: Introducción a la Terapia Cognitivo-Conductual

La inteligencia emocional en sí misma puede ser un conjunto de habilidades increíblemente valioso para desarrollar, pero ¿qué sucede cuando te encuentras con obstáculos en el camino? ¿Qué pasa si sientes que no puedes seguir avanzando en tus intentos de convertirte en una persona emocionalmente inteligente porque tu estado emocional está demasiado desquiciado? Tal vez descubras que tu confianza en ti mismo es tan increíblemente pobre que ni siquiera puedes convencerte de que le gustas de verdad a la gente. Tal vez tu ira te deprime y no sabes cómo regularla.

Si ves que la inteligencia emocional se vuelve demasiado difícil de superar, puede que haya un problema con tu forma de pensar. Por suerte para ti, puedes solucionarlo. Todo lo que necesitas hacer es trabajar a través de lo que comúnmente se conoce como terapia cognitivo-conductual. La TCC es una técnica que se utiliza regularmente en varios aspectos diferentes ahora, como una especie de cura para muchos trastornos de salud mental. La gente ha visto mejoras en varios problemas de salud mental con el uso de la TCC, que van desde la depresión y la ansiedad a incluso ver una disminución de la angustia causada por la esquizofrenia.

Y lo que es mejor, la TCC es breve: la sesión media sólo dura unas 10 visitas a la consulta, y luego te quedas solo para seguir controlándote. ¿Suena esto demasiado bueno para ser verdad? A pesar de lo dulcemente imposible que suena, es legítima y reconocida incluso por el Ejército de los Estados Unidos como plan de tratamiento para veteranos con trastorno de estrés postraumático. Esto significa que la TCC es una forma eficaz de tratar varios trastornos diferentes, a la vez que es increíblemente breve, lo que la convierte en un sueño hecho realidad para muchas personas que no quieren pasarse la vida en terapia.

En este capítulo, repasaremos las características más básicas de lo que es la terapia cognitivo-conductual, cómo funciona y por qué se utiliza con

frecuencia. Intente reservarse su juicio hasta el final del capítulo; a pesar de que parece demasiado bueno para ser verdad, es legítimo.

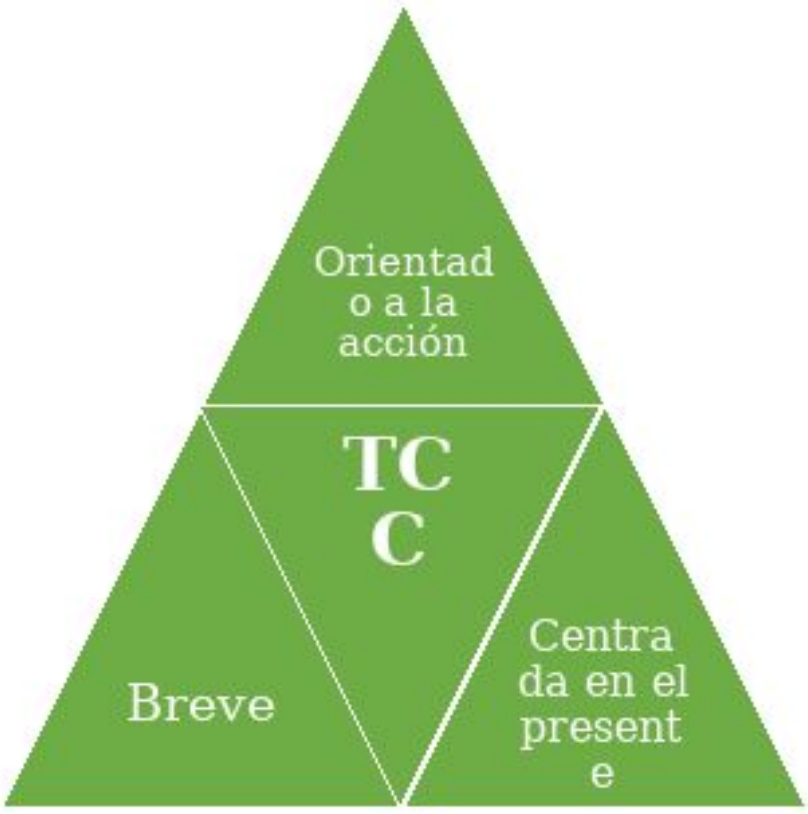
¿Qué es la TCC?

La terapia cognitivo-conductual es una forma de psicoterapia. Esto significa que se basa principalmente en la conversación para llegar a la raíz de lo que ocurre en su mente. Sin embargo, difiere en gran medida de lo que puede estar acostumbrado a pensar cuando se habla de terapia. A diferencia de lo que ocurre en las citas de psicoterapia tradicionales, en las que puede estar sentado hablando de aspectos aleatorios de su vida durante semanas o meses, la TCC le anima a concertar un puñado de citas para aprender a enfrentarse a lo que le preocupa.

Efectivamente, la TCC elimina al intermediario: en lugar de que el terapeuta descubra cuál es el problema y cómo resolverlo, el terapeuta enseña al paciente a descubrir esa información por sí mismo. El terapeuta proporcionará al paciente información sobre la mejor manera de reconocer los signos de lo que se sospecha, así como guiará al paciente a través de varios mecanismos de afrontamiento que están destinados a ayudar a lidiar

con las emociones negativas con el fin de poner fin a los comportamientos problemáticos.

La TCC es tan increíblemente eficaz por tres razones concretas: Es breve, está orientada a la acción y se centra en el presente en lugar de mirar los problemas del pasado.



A pesar de ser breve, al paciente se le enseña mucha información procesable para ayudarle a enfrentarse a lo que le ocurre en la vida. Se les enseña a identificar los estados emocionales, a entender lo que significan esos estados, y luego a aprender a desacreditar esos estados emocionales hasta que pasen para evitar caer en cualquier tipo de comportamientos emocionales impulsivos que puedan llevar a problemas más adelante.

Además de ser breve, se centra específicamente en las acciones. En la TCC, se identifican los aspectos más problemáticos de la vida del paciente y se determina la mejor manera de manejarlos. Por ejemplo, se trata de averiguar cómo combatir la ansiedad. Si eres una persona ansiosa, puedes descubrir

que es mejor que aprendas a tratar esa ansiedad. Esa ansiedad se tratará a través de métodos como la exposición graduada o los intentos de crear afirmaciones o juegos de rol para eliminar el miedo.

En lugar de hablar esencialmente de la sensación hasta que deje de doler, la TCC trata de averiguar cómo eliminar el poder de la sensación por completo. Al eliminar el poder, ya no puede ser perjudicial en el futuro, lo que significa que el problema está resuelto. Sin embargo, los métodos que se enseñan en la TCC son abiertos: el hecho de que un problema de ansiedad se haya resuelto no significa que la ansiedad no vuelva a acosarle en el futuro, y por esa razón en particular, las acciones que se enseñan nunca se asignan a un comportamiento concreto. Si estás ansioso, puede que te sirva esa afirmación, pero ¿qué pasa si estás frustrado? ¿Seguiría siendo útil esa afirmación? Tal vez si escribieras una nueva sobre tu frustración, pero eso sería una idea fantástica. Están pensadas para ser útiles en varios contextos con el fin de maximizar su utilidad.

Por último, la TCC realmente sólo se centra en los problemas de tiempo presente. Aunque sería una tontería creer que los que sufren de ansiedad sólo han tenido la ansiedad como un problema reciente con un desencadenante reciente, es importante tener en cuenta que los que sufren de ansiedad también deberían ser capaces de tratar sus desencadenantes actuales sin intentar averiguar cuándo empezó todo. Después de todo, si el objetivo final es crear estrategias para hacer frente a un síntoma específico, ¿importa cuándo empezó ese síntoma? ¿Acaso la causa de la fractura de un hueso ayuda al médico a volver a colocarlo o a asegurarse de que se cure?

Por supuesto, sería una tontería ignorar por completo el pasado; el pasado puede proporcionar información importante que es increíblemente reveladora de la situación, pero al mismo tiempo, es imperativo recordar que resolver los traumas del pasado no siempre es más importante que averiguar cómo prevenir otros nuevos. Cuando permites que alguien desarrolle una estrategia hacia la curación, estás dejando claro que es capaz de afrontar el momento. Te aseguras de que si esa persona tiene un ataque de pánico, esas técnicas de TCC están ahí en ese momento para ayudarle a salir de ese ataque de pánico. Averiguar la causa directa y el inicio de los

ataques de pánico no es tan importante a corto plazo, y la TCC adopta exactamente esa postura.

Cómo Funciona la TCC

En última instancia, la TCC funciona principalmente porque examina de cerca cómo los comportamientos y los pensamientos están innatamente relacionados entre sí. Aunque puede centrarse intencionadamente en los comportamientos, esto se debe más bien a que los comportamientos son mucho más sencillos de observar que cualquier otra forma. Se puede saber lo que hace alguien de un vistazo, pero no siempre se puede saber el tono emocional de alguien sólo por su mirada.

Este ciclo entre comportamientos y pensamientos tiene en realidad un punto más: es el cuadro pensamientos-sentimientos-conductas.

Efectivamente, nuestros pensamientos influyen en nuestros sentimientos. Si piensas que eres inútil, sentirás que no tienes confianza en ti mismo. Sin confianza en ti mismo, no estarás dispuesto a solicitar ese trabajo que

realmente necesitas. Si no te presentas a ese trabajo, obviamente nunca lo conseguirás, y volverás a estar atrapado en lo horrible que eres y en lo mucho que desearías poder cambiarte por otra persona.

Eso significa que el ciclo se ha completado oficialmente. Pensaste que eras inútil, sentiste que eras inútil, fuiste inútil como resultado directo de esos pensamientos, y luego continuaste usando eso como evidencia de lo inútil que eres.

Esta es exactamente la razón por la que los sentimientos negativos pueden ser tan increíblemente difíciles de dejar implantados en otra persona: cuando están ahí, esa otra persona va a tener que trabajar increíblemente duro para sacar esos sentimientos negativos en un proceso que se conoce como reestructuración cognitiva.

La reestructuración cognitiva es efectivamente la columna vertebral de la TCC en este punto: es la capacidad de detenerse, analizar sus propios pensamientos y luego cambiarlos con otras técnicas. Al hacerlo, puede descubrir que, de hecho, funciona. La razón por la que funciona es porque rompe con el ciclo mencionado anteriormente: si los pensamientos negativos generan sentimientos negativos, lo que genera un comportamiento negativo, ¿qué sucede si se produce un cambio hacia sentimientos positivos?

Por ejemplo, ¿qué pasaría si reemplazaras el pensamiento de ser inútil por un pensamiento de esforzarte por cambiar tus tendencias como individuo negativo? Si quisieras cambiar ese pensamiento en particular, tendrías que implantarlo de alguna manera en tu cerebro y luego averiguar la mejor manera de estar reforzándolo constantemente.

Al principio, ese pensamiento positivo está en tu mente, pero te resulta difícil utilizarlo. Esto tiene sentido: es un tema difícil de abordar y, sin embargo, abordarlo es la única opción correcta. Así que, después de insistir en que te esfuerzas al máximo en la vida y de ver a la chica del bar con la que no conseguiste entablar una conversación a pesar de tus deseos de hacerlo, tomas esa determinación y te acercas a ella. Por supuesto, el mero

hecho de acercarte, algo que te aterraba hacer, es suficiente para que empieces a sentirte un poco más seguro de ti mismo y con éxito.

Tus procesos de pensamiento empiezan a ayudarte a tener éxito. Descubrirás que cuanto más positivo sea el lenguaje que utilices, más positivo te sentirás. Cuanto más positivo se sienta, más probable será que se comporte de forma positiva. Efectivamente, entonces, eres capaz de vencer los problemas clave en tu vida, uno a la vez.

¿Tienes ansiedad? Puedes averiguar cómo eliminar esa respuesta ansiosa en Internet o en un libro como éste. ¿Te sientes solo y quieres encontrar una cita? También puedes hacerlo, siempre y cuando te esfuerces activamente en intentarlo. No importa cuál sea tu problema de salud mental, casi siempre hay una forma de utilizar la TCC para afrontarlo mejor de una forma u otra.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que si se va a utilizar la TCC, es necesario reforzarla regularmente. Quieres asegurarte de que sigue siendo eficaz, y la mejor manera de hacerlo es flexionar repetidamente los músculos que utilizarías con la TCC en primer lugar. Esto significa que si la TCC te ayuda con la ansiedad, úsala con tus síntomas de ansiedad tanto como puedas. Incluso si cree que los síntomas no son tan graves, intente utilizarla. Descubrirá que es capaz de reforzarlos mejor y más eficazmente simplemente utilizándolos de forma regular.

Por qué se Utiliza la TCC

En última instancia, la TCC se utiliza por varias razones importantes. En su raíz, lo que hace es identificar y cambiar los patrones de pensamiento negativo y, teniendo esto en cuenta, es importante reconocer lo poderoso que es. Los patrones de pensamiento negativo propagan la negatividad por toda la vida. Cuanto más negativamente pienses, más negatividad encontrarás infestando tu vida.

Este es quizás el uso principal de la TCC. Sin embargo, piense en todas las áreas de su vida en las que los pensamientos negativos pueden perjudicar su comportamiento. Imagínese cómo se siente cuando su ansiedad se dispara:

¿hay un pensamiento negativo detrás de ella? Es muy probable. ¿Tiene problemas de ira? Es muy posible que también haya algún pensamiento negativo subyacente. A fin de cuentas, la única manera de saber dónde están los pensamientos negativos es averiguar cómo identificarlos, y la TCC lo hace.

Los pensamientos negativos pueden causar todo tipo de problemas. Es posible que los pensamientos negativos provoquen un trastorno alimentario o una fobia. Puede provocar el consumo de drogas o alcohol, o llevar a la lucha contra todo tipo de trastornos de la personalidad. Sin embargo, la mejor manera de averiguar si un pensamiento negativo es la causa de cualquier problema es mediante una profunda reflexión.

Pensamiento Negativo y TCC

El pensamiento negativo suele ser bastante rígido: no puedes cambiarlo a pesar de los esfuerzos que hagas por hacerlo. Por mucho que lo intentes, puedes descubrir que estás atrapado en la negatividad. Sin embargo, por desgracia, reconocer el pensamiento negativo es algo increíblemente difícil si no entiendes lo que estás haciendo. Tienes que ser capaz de reconocer tus pensamientos negativos si esperas tener alguna vez la oportunidad de ayudar a eliminarlos.

Cuando hay pensamientos negativos en su vida, puede encontrar que en lugar de reconocer realmente la negatividad, todo lo que reconoce es que la vida va mal en alguna parte para usted. No ves que el pensamiento está en la raíz, sino que nada parece funcionar. Puede que te encuentres con que te rechazan repetidamente en las entrevistas de trabajo, o que te encuentres con que luchas constantemente para que la gente salga contigo. Al final, te encuentras con que te sientes solo y sin una idea clara de cómo solucionarlo.

Encontrar lo negativo en tu vida es probablemente el mejor y más claro método para asegurar que puedes identificar la razón por la que todo parece ir mal. El proceso para hacerlo puede llevar un tiempo, pero merece absolutamente la pena.

Para empezar, piensa cuándo fue la última vez que te sentiste increíblemente molesto o enfadado. ¿Recuerdas la causa de esos sentimientos? Escribe en el papel todo lo que puedas sobre la situación. Tal vez recuerdes que te molestó que tu amigo no volviera a quedar contigo, después de haber cancelado su cita dos veces en la última semana. Te sentiste increíblemente molesto e inútil y, como respuesta, te sumiste en todo tipo de pensamientos negativos. Te dijiste a ti mismo que habías fracasado como amigo y que por eso tus amigos seguían abandonándote. Te has dicho a ti mismo que es imposible llevarse bien contigo y que los que te rodean nunca querrán hacerlo. Es posible que te hayas dicho a ti mismo que odias lo que eres, lo que sólo te ha empujado a una mayor negatividad.

Ahora que tienes eso en tu papel, pídele que resuma todo ese párrafo escrito en una sola frase: "Soy un mal amigo". Con ese pensamiento en mente,

¿puedes averiguar por qué es importante? ¿Qué hace que ese pensamiento sea tan poderoso? ¿Por qué es tan importante? Es probable que la respuesta sea algo relacionado con la sensación de que eres una persona inútil o algo por el estilo. Pregúntate por qué es importante, y sigue reduciendo tu comprensión una y otra vez.

Debes seguir preguntándote qué dice esa frase anterior sobre ti hasta que llegues al punto de tener una frase que sea totalmente sobre ti: "Soy una mala persona", por ejemplo. Eso es un pensamiento central.

Un pensamiento central es un pensamiento que tienes y que subyace a todo lo demás. Es, efectivamente, el prejuicio inconsciente sobre una situación o un entorno que te empuja a comportarte de una manera determinada o a pensar de una manera determinada. En este caso, tu pensamiento de ser una mala persona te empujó a pensar que tu amigo te odiaba, que no quería saber nada de ti y que habría sido más feliz si te hubieras ido para siempre. ¿Era algo de eso realmente cierto? Lo más probable es que no y, sin embargo, no pudiste evitar pensarlo de todos modos.

Sin embargo, con ese proceso de pensamiento en mente, es importante escribirlo. Anote ese pensamiento central y manténgalo cerca por ahora. Vas a analizarlo para determinar si es negativo o simplemente problemático.

Los pensamientos automáticos centrales negativos son efectivamente algunos de los más destructivos que se pueden tener, y si eres capaz de identificarlos, la reestructuración cognitiva es siempre el camino a seguir. Puedes hacer la reestructuración en el proceso que se proporciona en este libro, o puedes intentar hacerlo con la ayuda de un terapeuta. En última instancia, lo único que importa es que consigas eliminar el pensamiento automático de una vez por todas.

Ahora que tiene escrito su pensamiento central, es el momento de averiguar si es un pensamiento negativo o no. Para ello, basta con pasarlos por una lista de comprobación. Esta lista de comprobación será una especie de hoja de trucos: contendrá las formas más comunes de patrones de pensamiento negativo para que pueda comprobar su propio pensamiento central y determinar si es problemático. Si es problemático, querrá cambiar ese

pensamiento tan rápida y eficazmente como pueda sin arriesgarse a esperar demasiado.

Hay docenas de patrones de pensamiento negativo, pero en su mayor parte, caerán en una de las diez categorías. Estas categorías son el pensamiento de todo o nada, el enfoque en lo negativo, el pesimismo, la necesidad de aprobación, la auto-etiquetación negativa, la catastrofización, el detenerse en el pasado, la lectura de la mente, el enfoque en el debería y la descalificación del presente. Cada una de ellas tiene su propio propósito. Echemos un breve vistazo a cada uno de estos diez patrones de pensamiento negativo para hacernos una idea de lo que son en acción.

El **pensamiento "todo o nada"** implica que te digas a ti mismo que debes hacer las cosas de una manera y que todo lo que no sea esa manera perfeccionada es un fracaso. Si no obtienes el 100% en esa prueba, entonces has fracasado. Efectivamente, esto es perfeccionismo escrito en un pensamiento.

Centrarse en lo negativo implica poner una cantidad excesiva de esfuerzo en la parte mala de una situación. Si tienes una cita y llueve, por ejemplo, puedes centrarte en todo lo negativo: llovió, así que no pudiste dar ese paseo romántico. Tus zapatos se han mojado y ensuciado y ahora tienes que fregarlos. Todo el día y la cita fueron un completo fracaso. En realidad, la otra persona estaba encantada de pasar el tiempo contigo y habría calificado la cita de buena.

El **pesimismo** es bastante similar a centrarse en lo negativo. A diferencia de que centrarse en lo negativo era mirar al pasado, el pesimismo se centra en el futuro con una perspectiva negativa. Si algo va mal, piensas constantemente que algo malo va a suceder en respuesta. Si algo tiene éxito, crees que seguro que sólo va a ser temporal antes de desmoronarse también.

La necesidad de aprobación es un signo claro de baja autoestima o de un gran daño personal. Cuando necesitas la aprobación de otras personas, sientes que el único valor que tienes está ligado a cómo te ven los demás. Si no eres querido, no eres digno de nada.

El **autoetiquetado negativo** es el acto de decirse a sí mismo que es algo negativo o malo. Puedes decirte a ti mismo que eres un desperdicio de espacio o que incluso desperdiciarías espacio en el cubo de la basura y que tu único valor sería desaparecer. Esto suele ser increíblemente despectivo hacia ti mismo y es increíblemente dañino.

Catastrofizar es el acto de decirse a sí mismo que siempre ocurrirá el peor de los casos. Las cosas nunca irán bien, siempre fracasarás.

Meditar **en el pasado** es bastante similar a centrarse en lo negativo, pero la diferencia es que cuando meditas, te estás diciendo activamente que el problema está en el pasado y que no puedes arreglarlo. En lugar de mirar hacia el futuro y ver que hay soluciones para ti ahí fuera, estás evitando activamente hacer cualquier progreso real. En su lugar, te dices que puedes seguir machacándote por ese error para poder sentirte mejor con el tiempo.

La **lectura de la mente** es el error de decidir que se sabe exactamente lo que pasa por la mente de los demás. En lugar de ver que otras personas tienen privacidad en sus propias mentes y que no hay manera de que puedas averiguar lo que está pasando dentro de ella sin preguntar, e incluso entonces, no puedes garantizar nada, decides que sabes exactamente cuál es el problema: tú eres el problema. No necesitas ninguna prueba para ello; simplemente decides que tú eres el problema porque lo sabes.

Centrarse en los "debería" implica quedarse atrapado en el hecho de que la vida debería ser justa y la gente debería tener acceso a las mismas comodidades básicas. Sin embargo, la vida no es justa. Nunca ha sido justa. Algunas personas ganan y otras pierden y, en última instancia, hay que aceptarlo. Es una mierda no conseguir lo que otros consiguen, pero así es la vida.

Descalificar el presente es exactamente lo contrario de centrarse en el pasado. Cuando haces esto, te atrapas activamente diciéndote a ti mismo que te cuidarás o harás algo por ti en el futuro después de haber tenido ya la oportunidad de averiguar lo que estaba pasando en ese momento.
Con esa lista de pensamientos negativos, es hora de empezar a averiguar la probabilidad de que su propio pensamiento encaje en una de las categorías

de la lista. Si dices que eres una mala persona, es probable que estés cayendo en el auto-etiquetado negativo como mínimo. Te estás diciendo a ti mismo que eres algo que no eres. Nadie ha dicho nunca que seas una mala persona. También has caído en el pensamiento negativo de la lectura de la mente. Tu amigo nunca dijo por qué lo canceló, y tú asumiste que era porque eras una mala persona y que siempre sucede así.

Efectivamente, cuanto más tiempo pases dándole vueltas a las cosas y tratando de resolverlas, más patrones de pensamiento negativos desenterrarás sin darte cuenta, sólo por darte cuenta de que se califican.

Sin embargo, al identificar ese pensamiento negativo, dejas claro que lo que necesitas es una reestructuración cognitiva para destruirlo.

El proceso de reestructuración cognitiva tiene varios pasos y lleva tiempo, pero es absolutamente fundamental para empezar a vencer esos procesos de pensamiento negativos de una vez por todas. Puedes hacerlo si estás dispuesto y eres capaz de hacer el esfuerzo.

Empieza por calmarte: debes asegurarte de que eres capaz de relajarte. Puede hacerlo mediante la meditación o un ejercicio de respiración si lo desea, o simplemente puede esperar hasta que esté lo suficientemente calmado para empezar. Puedes saltarte los dos pasos siguientes si ya has pasado por la identificación de los pensamientos negativos. Si te saltas la identificación de pensamientos negativos previa, puedes continuar.

Con un estado de calma, identifica lo que causó la negatividad en primer lugar. ¿Qué ha pasado? ¿Qué desencadenó la negatividad que sientes en ese momento? Escríbelo todo para ti mismo: quieres averiguar el estado de ánimo que tuviste para poder empezar a reflexionar sobre ello más adelante. Después de todo, las emociones son increíblemente poderosas. En este caso, puedes anotar que el problema es que tu amigo te dejó plantado y te sientes enfadado, solo y avergonzado de que te anulen constantemente.

A continuación, es el momento de identificar tus pensamientos automáticos. Este fue el paso en el que lograste atravesar tu cadena natural de eventos con la discusión contigo mismo. Te dijiste a ti mismo que no eras lo

suficientemente bueno y finalmente llegaste a la conclusión de no ser lo suficientemente bueno.

En este punto, es el momento de empezar de nuevo si ya has trabajado en la búsqueda de pensamientos negativos anteriormente en el capítulo.

Encontrarás cualquier prueba que apoye el pensamiento negativo que tenías. Si eres una persona tan mala, ¿cómo puedes demostrarlo? Tendrás que ver la situación de forma totalmente objetiva y averiguar cuál es la mejor forma de demostrarte a ti mismo ese pensamiento de alguna manera. Haz lo mejor que puedas para hacerlo. Puedes escribir que si te han dejado fuera, es obvio que el grupo no te quería para empezar, junto con algunos otros comentarios que pretenden apoyar lo que has declarado.

A partir de ahí tienes que averiguar si hay alguna prueba que lo contradiga. ¿Qué puedes hacer para demostrar que ese pensamiento es erróneo? ¿Cómo puedes demostrar que no eres una mala persona? Esto es importante: aquí es donde empiezas a reconocer que el pensamiento negativo es erróneo o defectuoso. Puedes decirte a ti mismo que tu prueba es que la gente siempre te saluda cuando llegas al trabajo, o que tu vecino de cubículo te trajo mini magdalenas y un globo en tu cumpleaños. Puedes recordarte a ti mismo que tus amigos suelen dedicarte tiempo, pero que es una época del año muy ajetreada, y que tú también habías cancelado algunas veces simplemente porque el negocio era demasiado para seguir en ese momento.

Cuando escribas estos pensamientos, compáralos con la lista de pensamientos que habías establecido para ti como prueba de tu pensamiento negativo. ¿Cuántos de ellos encajan realmente en esa lista? ¿Fue realmente justo para ti mismo decirte que no eres querido, que no te quieren o que eres una mala persona? En última instancia, es increíblemente injusto para ti poner ese estándar en ti, pero llegarás a esa conclusión en breve.

Ahora que tienes tus dos listas, es el momento de sopesarlas. ¿Qué lado parece más acertado? Con toda honestidad contigo mismo, tendrías que estar de acuerdo en que los pensamientos desacreditados parecen más racionales, razonables y honestos.

En este punto, deberías sentirte un poco mejor. Eres capaz de recordarte a ti mismo que los pensamientos que tenías inicialmente eran erróneos o negativos y que deberías evitarlos. Llegados a este punto, es el momento de intentar ayudarte a ti mismo a seguir sintiéndote mejor. Escribe lo que has hecho y los resultados finales de tu proceso de autorreflexión. Observa cómo te sientes después de hacerlo. Recuérdate que la perspectiva equilibrada era mucho mejor para ti. Pregúntate cómo evitar volver a caer en esa cadena de pensamientos negativos en el futuro y recuérdate que es importante que te ofrezcas un poco de compasión de vez en cuando.

Por último, para ayudar a reiterar su nuevo punto de vista de la situación, puede ayudar a crear algunas afirmaciones. Estas afirmaciones existirán como una especie de recordatorio de que las cosas no son tan malas como pueden parecer inicialmente y que puedes mantener tu pensamiento en positivo si te esfuerzas lo suficiente. Las afirmaciones se tratarán en profundidad más adelante en este libro, en el capítulo 8: Técnicas de terapia cognitivo-conductual para eliminar la ansiedad.

Capítulo 6: Terapia Cognitiva y Terapia Conductual

La terapia cognitivo-conductual actúa como una especie de puente entre la terapia cognitiva y la terapia conductual. Basándose en ambas, encuentra formas de entender e influir en el comportamiento en métodos que no serían del todo posibles sin ambas. Efectivamente, cuando se utiliza la terapia cognitivo-conductual, se está utilizando una de las formas de terapia más poderosas e influyentes del momento. Toma lo mejor de la terapia cognitiva, reconociendo que somos una suma de nuestros pensamientos y que nuestros pensamientos influyen en nuestros comportamientos. También reconoce que nuestros pensamientos están directamente influenciados por el entorno que nos rodea, una de las facetas de la terapia conductual.

Cuando se utiliza la TCC, se obtienen efectivamente todos los beneficios de ambas terapias al mismo tiempo, y el resultado es increíblemente eficaz. Es difícil discutir con las estadísticas que apoyan fuertemente la efectividad y la veracidad de la TCC como terapia - es activa y efectiva, permitiendo la reconstrucción tanto de los pensamientos como de los comportamientos. Al final, al abordar ambas perspectivas al mismo tiempo, las personas obtienen un método de tratamiento que es capaz de manejar casi todo.

Sin embargo, la mejor manera de entender la TCC es examinar cada uno de sus componentes. En este capítulo, trataremos de comprender tanto las terapias cognitivas como las conductuales, permitiéndole ver cuáles son los principales propósitos de ambas. Al ver las expectativas y tendencias de ambas terapias esbozadas para usted, podrá darse cuenta de que la TCC es una especie de mezcla perfecta entre las dos, y eso es lo que la hace tan increíblemente poderosa.

Entender la Terapia Cognitiva

La terapia cognitiva en sí misma se entiende mejor con la idea de que los pensamientos del individuo influyen en sus sentimientos. Dentro de esta perspectiva, la respuesta emocional que se siente es típicamente una

respuesta directa a una situación en cuestión. Efectivamente, los sentimientos suelen estar causados por los pensamientos que se tienen sobre una situación.

Imagínese que tiene mucho miedo a los perros. Le mordieron de pequeño y nunca consiguió superar el miedo abrumador que le invade cuando ve a otro perro más grande que un chihuahua. En este caso, acaba de ver a un gran danés paseando por la calle. El perro se comporta perfectamente, pero usted no puede tolerar su presencia.

Tu corazón empieza a acelerarse. Sientes que tu respiración se vuelve superficial y acelerada. Miras a tu alrededor y no hay una salida clara del individuo sin meterse en el patio de alguien e intentar entrar en un callejón. Estás efectivamente atrapado. Puedes seguir caminando hacia el perro, o puedes caminar en la misma dirección que el perro, pero de cualquier manera, vas a estar atrapado muy cerca de él.

Ahora bien, si usted hubiera sentido esos síntomas por casualidad, sentado y sin hacer nada, es posible que le preocupara que hubiera algo malo en usted desde el punto de vista médico: siempre es angustioso tener ese corazón acelerado y la falta de aliento. Sin embargo, en este caso, usted conoce bien la sensación de ansiedad. Sientes ansiedad ante la situación porque tienes miedo del perro.

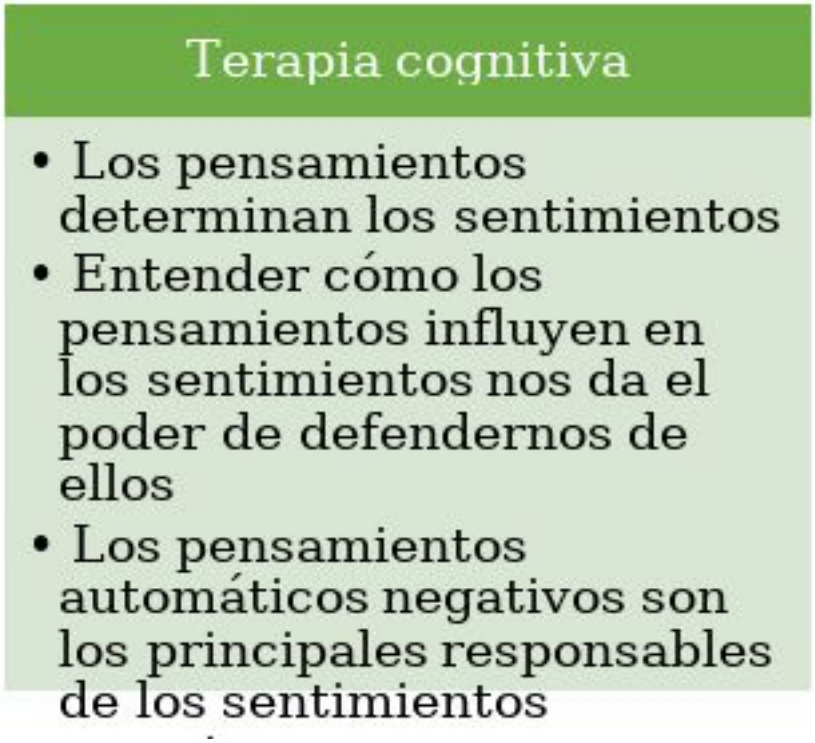
En la terapia cognitiva, el terapeuta afirma que la razón por la que usted tiene miedo no es que los perros sean intrínsecamente temibles, sino porque sus pensamientos sobre el perro lo hacen temible. Efectivamente, tus pensamientos están influyendo directamente en tus sentimientos. Tienes pensamientos negativos en torno a los perros, derivados del ataque que sufriste, y a pesar de saberlo, parece que nunca puedes superar tu fobia de forma significativa. Sigue sintiendo la misma sensación de pánico cuando se le acerca un perro.
Efectivamente, la terapia cognitiva afirma que los pensamientos que tienes en torno a ese perro están sesgados y, por tanto, no son especialmente adecuados para su funcionalidad. Entonces construyes tus propios pensamientos negativos en torno a la situación, y esos pensamientos colorean tus emociones. Sin embargo, esto significa que puedes afrontar ese

miedo con relativa facilidad: todo lo que tienes que hacer es averiguar cuál es la mejor manera de abordar la situación. Puedes aprender a procesar tus pensamientos para liberar tus sentimientos de una vez por todas.

Cuando estás en terapia cognitiva, tu terapeuta te está enseñando directamente a desarrollar nuevas habilidades para ayudarte. El conjunto de habilidades en particular que estarás aprendiendo incluye varias habilidades y conceptos familiares para cualquiera que conozca su terapia cognitiva conductual.

Aprenderás a diferenciar los pensamientos de los sentimientos, lo que te permitirá quitarle el poder a muchos de esos pensamientos negativos que surgen. Cuando puedas diferenciar entre ambos, podrás reconocer que en realidad no te asusta el perro, sino que te asusta porque crees que el perro da miedo.
Descubrirás el ciclo en el que los pensamientos, incluidos los pensamientos automáticos, influyen en los sentimientos, y cómo eso puede ser problemático si los pensamientos que impulsan tus sentimientos son negativos. Estos pensamientos negativos o distorsionados pueden ser increíblemente problemáticos en casi cualquier contexto. Harán casi imposible que manejes activamente las situaciones en cuestión, y corregir esos pensamientos es crucial si esperas ser capaz de manejar tus emociones.

Descubrirás cómo evaluar críticamente tus pensamientos automáticos para determinar si son precisos o tendenciosos. Al saber que algunos de los pensamientos que tienes son tendenciosos, puedes empezar a superarlos, derrotándolos con los recordatorios de su naturaleza tendenciosa. Efectivamente, esto te enseña a averiguar cómo interrumpir y reestructurar tus pensamientos sesgados a medida que surgen, permitiéndote mejorar tu estado emocional.

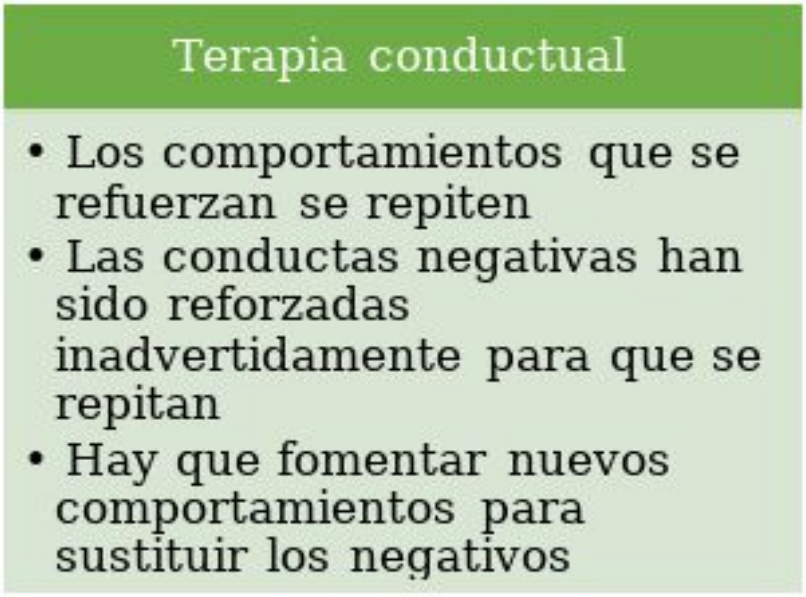


Entender la Terapia Conductual

La terapia conductual, por otro lado, trata de identificar cómo los pensamientos que usted tiene son recompensados o reforzados con el tiempo, aunque sea por accidente. Desde la perspectiva de la terapia conductual, puedes reconocer que a veces, accidentalmente, reforzamos pensamientos y prejuicios negativos, y al reforzarlos, hacemos que sea mucho más probable que continúen.

Por ejemplo, volvamos a tener miedo a los perros: te aterrorizan los perros que te encuentras en el día a día. Esto es típico. Sin embargo, cada vez que usted responde de manera que tiene miedo a los perros, evita una interacción negativa con el perro. Esto hace que su miedo se refuerce. También puede encontrarse con el problema de reforzar su miedo cada vez que lee un artículo en Internet sobre cómo los perros han atacado o mutilado a personas de su entorno. En general, te encuentras constantemente luchando por interactuar con los perros, y cuanto más dure tu miedo, más lo reforzarás.

Una versión ligeramente diferente de esto consiste en reconocer las formas en las que puedes encontrarte con un problema con los niños. Por ejemplo, imagina que tienes un hijo que tiene regularmente rabietas cuando quiere algo. No quieres ceder a lo que quiere y haces todo lo posible por evitarlo. Sin embargo, de vez en cuando, sientes que no vale la pena la batalla y simplemente cedes ante el niño, sintiendo que es preferible a la opción de simplemente negarte y lidiar con el dolor de cabeza que supone mantenerte firme. Aunque lo veas como un intento de evitar una rabieta que simplemente no quieres aguantar porque estás cansada, tu hijo acaba de ser reforzado. Has dejado claro que si tu hijo amenaza con hacer un berrinche, consigue lo que quiere. Su comportamiento sólo ha reforzado sus pensamientos.

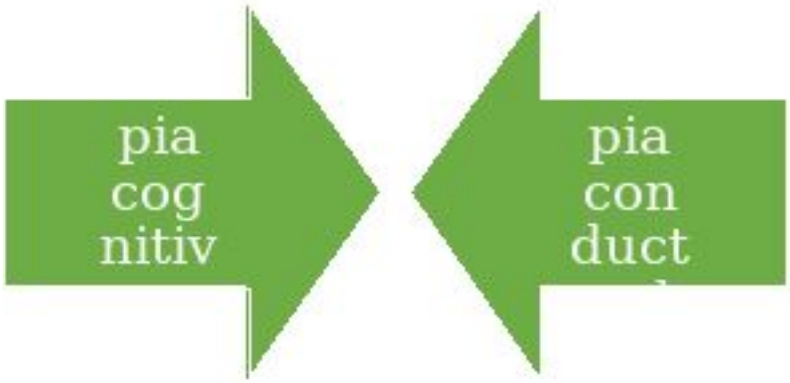


Cuando la Terapia Cognitiva y la Conductual Chocan

Ahora, considere lo que esto significa para la TCC: puede ver aspectos tanto de la terapia cognitiva como de la conductual en lo que se ha formado con la TCC. En particular, reconoces que el concepto de terapia cognitiva de que los pensamientos influyen en los sentimientos está involucrado. Ves que la terapia está pensada para ser procesable y diseñada para reestructurar los pensamientos con el fin de cambiar los sentimientos. Cuando se reestructuran los pensamientos, se está participando activamente en uno de

los principios primarios de la TCC: se está asegurando de abordar los pensamientos negativos problemáticos y convertirlos en algo funcional.

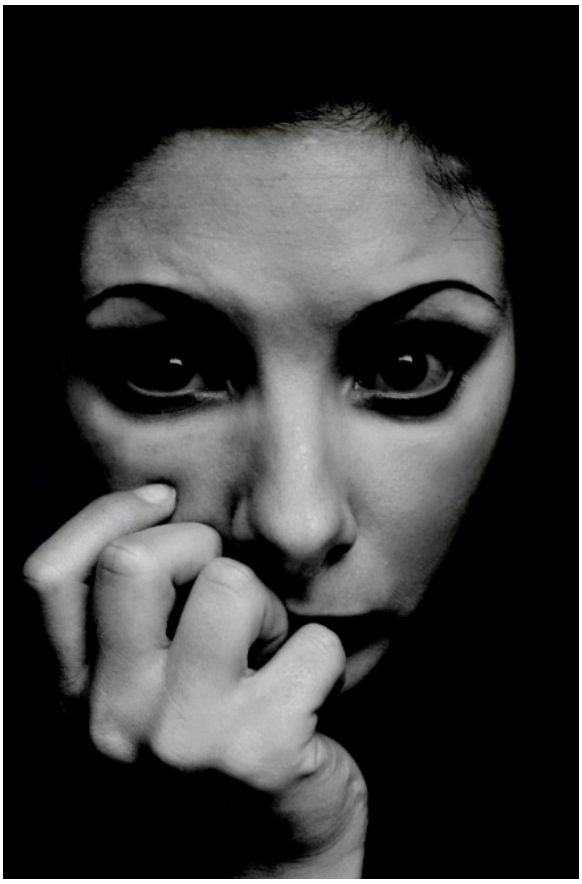
Ahora mira la terapia conductual, en particular, ves la idea de que las conductas refuerzan los pensamientos. Esta es la última mitad del ciclo de la TCC que implica pensamientos, conductas y sentimientos. Cuando eres capaz de reconocer este ciclo, puedes empezar a participar en todos los procesos que la TCC presume de ser más efectivos. La parte conductual de la TCC anima a la gente a probar cosas nuevas, permitiendo la creación de asociaciones positivas, por ejemplo, a través de actos como la fijación de objetivos y la activación de la conducta, en los que se puede empezar a crear activamente nuevos patrones de conducta y reforzarlos, permitiendo que se vuelvan tan automáticos como los negativos.
Esencialmente, la TCC quería combinar las dos cosas, salvando las distancias y haciendo uso de todas las técnicas y posibilidades. Dentro de la TCC, se ve que se enseña a las personas a reestructurar sus propios pensamientos, pero también se les enseña a evitar el refuerzo de los pensamientos negativos. De este modo, se puede asegurar que se trabaja activamente para mejorar lo que se es, lo que se quiere y cómo se va a conseguir, ya que se aborda el problema desde dos perspectivas diferentes para garantizar que los resultados finales sean lo más eficaces posible.



Capítulo 7: Ansiedad

Imagina que estás sentado en casa, ocupándote de tus asuntos, cuando tu corazón empieza a acelerarse. No puedes evitar la sensación de que te siguen, te vigilan o te amenazan, y por mucho que te expliques a ti mismo por qué estás a salvo y no necesitas preocuparte, te das cuenta de que la sensación de miedo no pasa. Haces todo lo posible por mitigarlo y, sin embargo, no puedes evitar sentir que estás atascado. Tus mejores intentos no sirven de nada y empiezas a preguntarte si realmente te estás muriendo, si estás en peligro o si estás amenazado o comprometido.

En realidad, estás perfectamente bien, físicamente. Lo que sientes es una sensación de ansiedad. Esta es la respuesta natural de tu cuerpo al estrés, durante la cual tienes miedo activo de lo que está por venir. Los desencadenantes de tu ansiedad pueden ser cualquier cosa: una discusión, el vencimiento de las facturas o incluso un comentario despreocupado hacia tu pareja sobre algo totalmente irrelevante. Sin embargo, lo que es cierto y constante es la sensación abrumadora y aterradora de que estás en peligro real.



Cuando uno se siente ansioso, está sufriendo un trastorno de salud mental. Esto no significa que debas sentirte avergonzado; no puedes evitar que tu cuerpo reaccione así. Sin embargo, puede recuperar su cuerpo y empezar a tratarlo. Este capítulo le guiará en la comprensión de la ansiedad como un trastorno, le guiará a través de los trastornos más comunes que existen, y luego discutirá cómo la TCC es una solución válida para aquellos que sufren de ansiedad.

En el siguiente capítulo, se le proporcionarán tres técnicas que puede utilizar para comenzar a recuperar su vida y combatir esa ansiedad de una vez por todas. Aunque puede ser intimidante tratar de averiguar cómo ayudarse a sí mismo, sepa que está haciendo lo mejor que puede al esforzarse por sanar quién es y cambiar los patrones a través de los cuales vivirá su vida. Podrás curarte a ti mismo y asegurarte de que eres capaz de ser feliz y saludable una vez más.

¿Qué es la Ansiedad?

La ansiedad es, ante todo, un sentimiento. Es la sensación de aprensión y miedo a lo que va a suceder. Temes lo que va a ocurrir y reaccionas en consecuencia. Efectivamente, tu mente está en marcha, sintiendo que hay una amenaza, aunque esa amenaza sea imaginaria. En respuesta a esa amenaza, tu cuerpo tiene varias opciones. Puede optar por luchar, por huir o por congelarse. Normalmente, cuando se sufre de ansiedad, el cuerpo ha elegido la huida como respuesta adecuada: quiere alejarse lo más posible de la situación haciéndole sentir lo más incómodo posible.

Esencialmente, la ansiedad es un estado de vigilancia casi constante. Cuando temes por tu vida, no vas a poder descansar: estarás buscando activamente cualquier señal de que estabas en lo cierto y de que realmente hay una amenaza a tu seguridad presente en algún lugar cercano. Cuando eres capaz de permanecer vigilante, estás haciendo efectivamente un punto para defenderte desde todos los ángulos.

Sin embargo, hay que tener en cuenta la enorme cantidad de estrés a la que esto sometería a cualquiera. Cuando estás estresado sobre cómo acercarte a la gente, o incluso simplemente cómo vivir la vida, no vas a ser muy feliz. Vas a luchar en casi cualquier interacción, preocupándote constantemente por si ésta será la que desencadene tu ansiedad o haga imposible continuar con tu vida. Rápidamente, esa ansiedad se descontrola y descubres que es imposible mantener la lucidez y la capacidad.

De todos los trastornos mentales que se pueden tener, la ansiedad es el más común. Es omnipresente: surge en el transcurso de varias interacciones diferentes y en varias situaciones constantes. Es problemática: hace imposible el funcionamiento normal. Por último, también es debilitante. Es posible que aquellos que sufren de ansiedad se encuentren con que en lugar de ser capaces de protegerse y asegurarse de que se cuidan a sí mismos, van a estar sufriendo esos sentimientos de miedo y tratando de escapar de ellos.

Trastornos de ansiedad

La ansiedad existe en multitud de formas. Puedes tener un trastorno de pánico, en el que ciertos estímulos te hacen entrar en pánico y actuar como

si tu vida estuviera amenazada. Puedes tener una fobia o ansiedad social. En última instancia, el resultado final sigue siendo el mismo: sigues teniendo miedo de lo que va a pasar y sigues luchando por encontrar la mejor manera de afrontarlo. Cuando tienes miedo activo de lo que te rodea, difícilmente puedes esperar funcionar con eficacia.

Esta sección le ayudará a identificar varios de los trastornos de ansiedad más comunes. Sin embargo, mientras lee, tenga en cuenta que la información incluida en este capítulo no sustituye el diagnóstico y la opinión de un profesional médico autorizado. Si cree que puede estar sufriendo de ansiedad, el mejor curso de acción es siempre asegurarse de obtener un diagnóstico adecuado de un profesional médico que haya tenido la oportunidad tanto de comprender sus síntomas a través de la interacción con usted, como de supervisar el proceso de tratamiento. Si bien es bueno utilizar este libro como guía, es aún más beneficioso para su plan de tratamiento buscar el asesoramiento médico profesional de alguien que pueda ver el cuadro completo e interactuar para crear algo adaptado a usted específicamente.

El **trastorno de pánico** es un trastorno de ansiedad común en el que las personas experimentan repetidos ataques de pánico de forma totalmente inesperada. Estos ataques son repentinos, potentes e increíblemente agotadores, dejando al individuo con la sensación de que puede estar muriendo cuando, en realidad, su ansiedad está creando síntomas que recuerdan increíblemente a un paro cardíaco. Las personas que padecen el trastorno de pánico descubren que sufren al menos un ataque de pánico al mes, y empiezan a tener miedo de la idea de tener otro ataque de pánico. Efectivamente, saber que existe la posibilidad de sufrir otro ataque de pánico es suficiente para desencadenar más ansiedad. Estos ataques de pánico aparecen sin previo aviso, con síntomas como palpitaciones, dificultad para respirar, sensación de ahogo, aturdimiento, mareos y dolor en el pecho, entre otros. Estos síntomas suelen surgir sin ninguna razón discernible y se producen de forma increíblemente potente. Dejan al individuo funcionando con miedo a otro ataque.

Las fobias son otra forma de ansiedad que se manifiesta como un miedo irracional y excesivo a un desencadenante específico. Este desencadenante

puede ser algo físico, como un animal o una persona concreta, o puede ser algo más abstracto, como el miedo a un pensamiento o el miedo a un sentimiento. De hecho, algunas personas incluso se dan cuenta de que pueden acabar viviendo con miedo a salir de casa, algo que puede ser increíblemente problemático.

Cuando se padece una fobia, no sólo se tiene un ligero miedo a lo que ocurre, sino que se le tiene un miedo mortal. Por ejemplo, considere la situación de tener miedo a los perros. Si tiene tanto miedo al perro que deja que controle su vida, evitando intencionada y deliberadamente al perro cruzando la calle o cambiando su rutina, es posible que sufra una fobia. La mayoría de las veces, estas fobias afectan directamente a su capacidad de funcionamiento. Interfieren en tu capacidad para reconocer situaciones de forma saludable.

El **Trastorno de Ansiedad Generalizada** es lo que la mayoría de la gente suele pensar cuando piensa en la ansiedad: se caracteriza por ataques aleatorios de sentimientos de ansiedad que a menudo son impredecibles, mientras que otras veces son bastante evidentes. Cuando se sufre un trastorno de ansiedad generalizada, la mayoría de las veces no se puede evitar. No puede averiguar cuál es la mejor manera de funcionar y no puede librarse de esa sensación sin ayuda. Afortunadamente, esa ayuda está disponible para usted. Si sientes que sufres una sensación de ansiedad constante y generalizada que no puedes explicar, no estás solo y no tienes que sufrir sin parar. Puedes tratar este problema.

El **trastorno de estrés postraumático** es el desarrollo de síntomas graves de ansiedad como respuesta directa a algún tipo de trauma. No se sabe con exactitud cuál es la causa de la aparición del TEPT, ya que no todas las personas que han sufrido un trauma lo padecen. Cuando se sufre un TEPT, se observa una intensa evitación de cualquier cosa que recuerde mínimamente el trauma vivido. Puede sufrir pensamientos intrusivos, como flashbacks o pesadillas relacionadas con el trauma, o puede descubrir que, a pesar de sus mejores intentos, no puede librarse de la necesidad de evitar obsesivamente cualquier cosa que le recuerde el trauma en primer lugar. Tenga en cuenta que, aunque normalmente se asocia con el ejército, no es necesario servir en el ejército para sufrir un TEPT; cualquier trauma, desde

una agresión sexual hasta la supervivencia a un accidente grave, puede provocar los síntomas.

TCC y Ansiedad

En definitiva, la TCC es un método increíblemente eficaz para tratar la ansiedad. Cuando se utiliza la TCC para abordar los problemas de ansiedad, se aborda el problema desde dos puntos. Dedicas tiempo a identificar los pensamientos problemáticos que pueden haberse distorsionado con el tiempo y también dedicas tiempo a intentar activamente reforzar las conductas positivas.

Si usted sufre activamente de ansiedad, la terapia cognitivo-conductual es una de las mejores terapias que puede elegir para aliviar los síntomas. A través de la TCC, aprenderá a actuar en consecuencia: se le darán varias herramientas para manejar esos sentimientos de negatividad y ansiedad para eliminar el malestar y la angustia que los acompañan. Por ejemplo, si su ansiedad tiende a expresarse a través de los sentimientos masivos de pánico, un corazón acelerado y un miedo a morir, la TCC puede ayudarle a eliminar la angustia que hay detrás de esos síntomas.

Efectivamente, la TCC le enseñaría que está bien sentirse así, pero en última instancia, su ansiedad es poco más que sentimientos para empezar. Esto significa que si quieres tratarla, hay varias opciones para ti. Puedes elegir utilizar afirmaciones para eliminar el malestar, recordándote que estás a salvo. Puedes optar por exponerte a tus desencadenantes con la esperanza de desensibilizarte de los síntomas por completo. Incluso puede elegir pasar tiempo practicando a través de varios escenarios del peor caso con el fin de averiguar el mejor enfoque posible para sus síntomas.

Sin embargo, independientemente de lo que elija, siempre tendrá la opción de volver a utilizar otro método si es necesario. Podrá optar por comportarse de otra manera y habituar poco a poco esos nuevos comportamientos. Con el tiempo, verá el alivio. Si bien puede haber sido difícil comenzar el proceso de tratamiento de la ansiedad, siempre debes recordar que se necesita mucha fuerza para tratar un trastorno de salud mental y que no debes avergonzarte bajo ninguna circunstancia. Más bien, deberías estar orgulloso de ti mismo por estar dispuesto a darte una oportunidad.

Capítulo 8: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar la Ansiedad

Una vez diagnosticada la ansiedad, es posible que se pregunte qué viene después. Por suerte, lo que viene a continuación es efectivamente el desarrollo de habilidades. Se dedicará a aprender nuevas habilidades que podrá utilizar para reclamar y domar su ansiedad de una vez por todas. Estos tres métodos de tratamiento, la capacidad de crear afirmaciones, la exposición graduada y el uso de juegos de rol de "qué pasaría si" serán especialmente eficaces para garantizar que, sea cual sea la situación, seas capaz de domar esa ansiedad. Incluso si aún no ha sido diagnosticado, pero siente que probablemente está en camino de obtener ese diagnóstico, puede ser realmente útil comenzar el proceso de abordar esos desencadenantes de la ansiedad desde el principio.

A partir de aquí, se supone que ya está familiarizado con el arte de identificar los pensamientos problemáticos; esta capacidad de utilizar la introspección será crucial para su capacidad de éxito. Dado que este proceso se introdujo en el capítulo 5, ya deberías tener una idea general de la mejor manera de identificar estos pensamientos. Cuando sepas cuáles son tus pensamientos problemáticos, podrás empezar a abordarlos.

Afirmaciones

Las afirmaciones son poco más que declaraciones breves que te repites a ti mismo durante un momento de debilidad. Efectivamente, tu afirmación debe contrarrestar directamente un pensamiento negativo que estés sufriendo de forma que te ayude a mantenerte centrado en lo que quieres y a conectarte con tus emociones más verdaderas en lugar de intentar pasar la sensación de ansiedad en primer lugar.

En concreto, las afirmaciones son uno de los métodos más sencillos que puede utilizar. Todo lo que tiene que identificar es asegurarse de que cumple tres sencillos requisitos. Debes asegurarte de que tu afirmación sea positiva: debe ser algo que esté escrito de manera que no hunda más tu pensamiento en lo negativo.

Su afirmación también debe ser en tiempo presente: tiene que dirigirse a algo en el aquí y ahora para ayudarle en el presente. Por ejemplo, si tienes miedo a los perros, debes asegurarte de que tu afirmación se refiere a que estás a salvo justo en ese momento en el que estás recitando tu afirmación. Al asegurarte de que lo sabes, podrás reconocer que la afirmación es cierta sin negarla por algún tipo de tecnicismo gramatical.

Por último, su afirmación debe ser personal. Cuando tus afirmaciones son personales, puedes hacerlas realidad. Sin embargo, cuando no son personales y se refieren activamente a otras personas, como por ejemplo, cuando te dices a ti mismo que tus amigos o familiares te quieren, puedes empezar a dudar de ello. Eso no quiere decir que tus amigos y familiares no te quieran, sino que no tienes forma de verificar la mente de otra persona, y en los momentos de duda, cuando tu mente ya te está mintiendo, ese sería un tema fácil de mentir. Serías capaz de decirte a ti mismo que no, que no crees que tu amigo te quiera porque no puedes comprobarlo, y de repente, tu afirmación perfectamente elaborada se desmorona.
Cuando quiera utilizar afirmaciones, simplemente debe asegurarse de que su afirmación cumple con esos tres requisitos. Si lo hace, está listo para pasar al siguiente paso: usar su afirmación.

Cuando esté listo para usar la afirmación, debe asegurarse, en última instancia, de repetir la afirmación con regularidad. Es una forma común de manipulación para insertar eficazmente los pensamientos en la mente de otro con facilidad, con el único requisito de que necesitas repetirla tanto que se convierta en la verdad. Esto significa que si te repites activamente el mismo mensaje positivo a ti mismo una y otra vez, deberías ser capaz de convencerte a ti mismo de absorber el conocimiento para usarlo.

La mejor manera de hacerlo es asociar su afirmación con una actividad que ya esté haciendo regularmente. Tal vez decida repetir su afirmación cada vez que se lave las manos. Después de todo, es probable que se lave las manos con regularidad a lo largo del día y que tenga que hacer uso de ello.

Cuando te laves las manos, debes repetirte esa afirmación al menos diez veces. Cada vez que se lave las manos, repita esa afirmación. Con el paso de los días, las semanas y los meses, te das cuenta de que te la repites constantemente y, con el tiempo, se convierte en un reflejo. Cada vez que te lavas las manos, te repites la afirmación por costumbre, a pesar de no pensar en ella. Es entonces cuando realmente empieza a funcionar: se ha infiltrado en su mente inconsciente y entonces empezará a actuar en consecuencia.

Además de la repetición para interiorizarlo todo, también debes procurar utilizar tu afirmación en los momentos de debilidad. Si te das cuenta de que tienes miedo de un perro, te la recitas para recordarte que el miedo que tienes es injustificado o innecesario. Con el tiempo, empiezas a creértela.

Exposición Graduada

La exposición graduada se refiere esencialmente a lo que se conoce comúnmente como terapia de exposición. En la exposición graduada, te propones exponerte lentamente a lo que sea que te da miedo con la esperanza de eliminar lentamente el miedo que tienes. Esto se hace mediante incrementos en la exposición al objeto o estímulo, acercándose cada vez más al estímulo con el tiempo. Por ejemplo, para empezar, mira fotografías de perros grandes jugando al aire libre.

A medida que avanza en la exposición graduada, se va a ir aclimatando lentamente a cada nivel de exposición y, al hacerlo, acabará siendo capaz de tolerar ese nivel de exposición. Cada vez que descubras que puedes tolerar la exposición, será el momento de subir el incremento al siguiente nivel, lo que te permitirá superar tus límites y seguir sintiéndote cada vez más cómodo.

Por ejemplo, se empieza con esas fotografías de perros. Hay que verlas regularmente hasta que la simple visión de un perro no sea suficiente para acelerar el corazón. Entonces, debe pasar a ver vídeos de perros. Esto debería devolverle la ansiedad, ya que es un poco más realista que mirar activamente una fotografía. Al mirar los vídeos, con el tiempo, descubrirá que es capaz de tolerarlo cómodamente. Entonces estará listo para pasar a otro nivel.
A continuación, puede optar por sostener un perro de peluche para exponerse más al estímulo. Hacerlo debe seguir siendo incómodo para ti, pero cuanto más pases por este proceso, más fácil te resultará cada una de las etapas.

Después del perro de peluche, se pasa a ver perros reales en acción. Tal vez se sitúe al otro lado de la valla de un perro pequeño que está tranquilo y se comporta bien, de modo que sabe que no se abalanzará sobre usted para intentar que haga algo o para acosarle. Al cabo de un tiempo, podrá pasar a acercarse al perro y, con el tiempo, incluso se sentirá cómodo acariciándolo. A partir de ahí, puede ser sólo una cuestión de exponerse a perros cada vez más grandes, trabajando lentamente hasta tener un perro bastante grande en su presencia sin que se desencadenen sus síntomas de ansiedad.

Si lo hace de la forma correcta, acabará descubriendo que puede, como mínimo, tolerar la presencia de un perro. Puede que nunca te sientas totalmente cómodo con los perros de tu vida, pero no pasa nada. Lo importante es asegurarse de que no vive su vida a escondidas porque le aterra estar cerca de las mascotas de otras personas. En última instancia, te guste o no, los perros son increíblemente comunes y debes ser capaz de soportar su presencia en el mundo real.

Cuando utilizas la exposición graduada, te estás enseñando a ti mismo que está bien tener miedo, siempre y cuando te sientas cómodo con tu miedo. Normalmente, la exposición graduada se utiliza junto con otras técnicas, como el grounding, para añadir un nivel de seguridad. Con técnicas como el grounding, descubrirás que eres capaz de afrontar mejor toda la negatividad que, de otro modo, amenazaría con abrumarte. Al ser capaz de hacer frente a la negatividad, descubrirá que puede combatir y contrarrestar sus fobias a través de esta técnica.

Juegos de Rol “Qué pasa si…”

Finalmente, la última técnica para dominar la ansiedad consiste en averiguar cuál es realmente el peor escenario de una situación. A partir de ahí, hay que representar el escenario para averiguar si es realmente tan malo como se cree en un principio. Por ejemplo, imagina que tu ansiedad se centra en pedir bebidas en la cafetería. Sabes que necesitas la bebida, pero eres demasiado tímido para pedirla, pues temes que los demás juzguen tu gusto por la bebida. Por ello, tiendes a evitar los cafés por completo, a pesar de tener una enorme adicción a la cafeína.

Sin embargo, cuando utilizas un juego de rol de "qué pasaría si", te estás haciendo preguntas de sondeo diseñadas para identificar si realmente puedes confiar en tu juicio. Puede que estés completamente convencido de que la idea de pedir un café es lo peor posible porque *sabes que vas* a estropear su esquema especial de cómo miden las bebidas y todos se reirán de ti.

Efectivamente, tu ansiedad te dice que no puedes pedir una bebida porque se disparará tu ansiedad social. Entonces te toca preguntarte cuál es el peor escenario posible. Es probable que identifiques el hecho de que todo el mundo se ría de ti como el peor de los casos y luego pases a decir que todos los que te rodean sólo quieren utilizarte como entretenimiento.

Ahora, al tratar de averiguar qué pasaría si, ahora debes preguntarte qué importancia tendría eso. ¿Importa que la gente se ría? ¿Importa realmente que se rían de ti? En última instancia, no, realmente no. Aunque que se rían de ti es angustioso, no lo es tanto como para justificar la reorganización de toda tu vida para acomodarla. Por lo tanto, en este caso, es mucho mejor avanzar en la desensibilización.

Capítulo 9: Depresión

Junto con la ansiedad, la depresión puede ser un problema de salud mental debilitante. Conocida comúnmente como trastorno depresivo mayor, la depresión tiende a englobar los sentimientos de desesperanza y desesperación que, por otra parte, acompañan a los sentimientos de inadecuación que puede padecer una persona.

Imagina que, por muy cómoda que sea tu casa, tu trabajo o tu vida actual, no puedes sentir ninguna alegría. Te das cuenta de que el día carece en gran medida de sentido para ti y que la noche no es mucho mejor. Sabes que deberías tener energía, pero lo único que quieres hacer es pasar el tiempo tumbado en la cama y negarte a hacer nada. Eres mucho más feliz si te dejas llevar por tus propios medios en la cama sin hacer nada.

La depresión es perjudicial. Hace que las personas luchen con la motivación, así como con la búsqueda de esperanza y alegría en la vida para seguir avanzando. Cuando te sientes deprimido, luchas con todo lo que tiene que ver con otras personas y contigo mismo. La mayoría de la gente tiende a pensar que la depresión es una de esas cosas de la fuerza de voluntad - todo lo que necesitas hacer es levantarte por tus botas y seguir

adelante. Sin embargo, recuerda que la raíz de ser capaz de levantarse por los cordones de las botas pretendía burlarse de una imposibilidad. Al igual que no puedes levantarte literalmente por tus propios medios, no puedes salir de la depresión por voluntad propia.

¿Qué es la Depresión?

La depresión es una tristeza intensa, con sentimientos de inutilidad y desesperanza. Se caracteriza por un mínimo de cinco síntomas en un periodo de dos semanas. Estos síntomas son principalmente la falta de energía, como estar deprimido durante el día, especialmente por la mañana, o sentir que le falta energía. Otros síntomas tienen que ver con cómo te sientes sobre ti mismo: cuando estás deprimido, tiendes a sentirte inútil o culpable con regularidad. También tiene varios aspectos físicos: puedes tener dificultades para dormir con regularidad, o sientes que duermes demasiado, o te sientes lento y perezoso, o empiezas a ver cambios en tu peso. También hay aspectos como tener de repente un pensamiento frecuente sobre la muerte o incluso el suicidio.

En última instancia, varios de estos síntomas confluyen en el diagnóstico de la depresión, y son increíblemente problemáticos. Estos síntomas le hacen sentirse inquieto y como si la vida ya no fuera agradable. Puede descubrir que sufre varios síntomas físicos, como sentirse incómodo en su cuerpo, tener dolores de cabeza, tener problemas con la digestión o, en general, simplemente doler. Es posible que descubra que las cosas que antes le proporcionaban alegría, como los pasatiempos, la comida agradable y el sexo, ya no le interesan, y que prefiere retirarse del mundo en lugar de enfrentarse a alguien de frente.
Esto es problemático. Cuando puedes caer en la depresión, tu calidad de vida cae en picado y corres un mayor riesgo de tener pensamientos de autolesión o suicidio, ambos increíblemente peligrosos. De hecho, debido a que los pensamientos de autolesión son tan comunes con la depresión, debes estar preparado para reconocerlo como lo que es: una emergencia médica. Siempre que sientas que puedes ser un peligro para ti mismo o para otras personas, debes contactar con los servicios de emergencia para asegurarte de que recibes la atención que necesitas para sobrevivir y prosperar.

Ten en cuenta que la depresión, aunque es válida, es diferente de la tristeza o el dolor. Es posible que la tristeza o la pena acaben convirtiéndose en

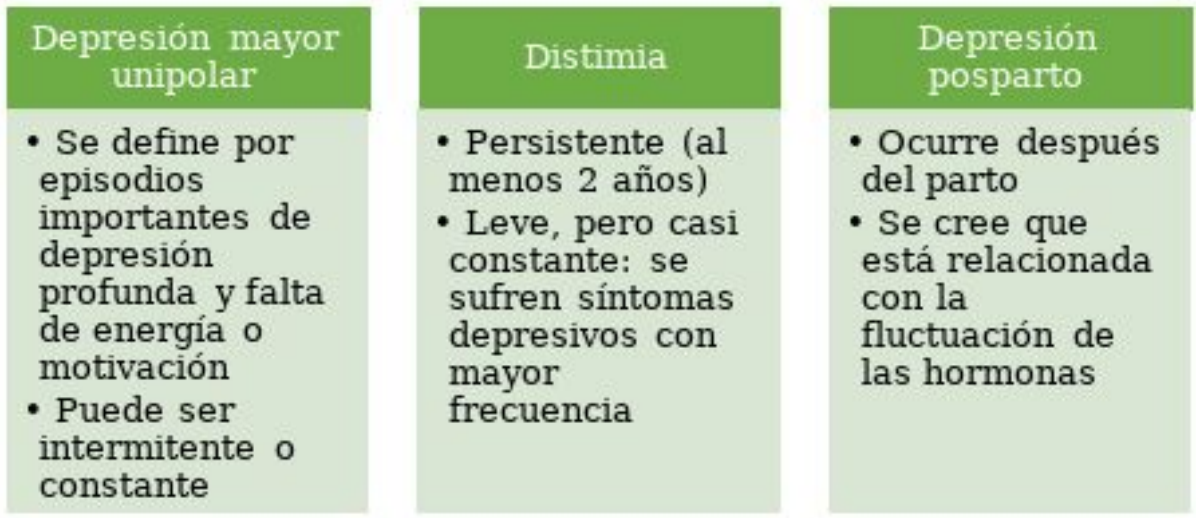
depresión, pero es fundamental notar esa diferencia desde el principio. Debes ser capaz de reconocer que, a menudo, la depresión comienza con la llegada de un acontecimiento negativo de algún tipo. Puede que hayas perdido a un familiar o que hayas pasado por un divorcio complicado. En respuesta, es normal que sientas tristeza. De hecho, la tristeza y el dolor son emociones humanas totalmente normales. Sin embargo, no es normal que la pena y la tristeza te consuman por completo. En algún momento, la pena pasa de ser algo normal a ser algo que obstaculiza directamente su capacidad para desenvolverse en el mundo que le rodea. Puede que hayas perdido a un ser querido, y eso puede ser increíblemente agobiante, pero no debes perder también tu capacidad de funcionar en la sociedad.

Si bien el duelo no sigue una línea de tiempo que determine un tiempo normal para sanar y un diagnóstico normal para la depresión, se vuelve problemático cuando, incluso uno o dos meses después, su estado de ánimo sigue tan mal que le cuesta interactuar con quienes lo rodean. En su lugar, se encuentra retraído y se niega a participar, y eso puede ser increíblemente problemático. Si ves que tu dolor parece estar convirtiéndose en algo que lo consume todo en lugar de ser parte de tu proceso de curación desde un punto de negatividad hacia la positividad, es hora de hablar con un profesional. La ayuda está ahí fuera si estás dispuesto y preparada para tender una mano.

Recuerda que, aunque sufras una depresión, ésta puede mejorar y lo hará. Hay muchas opciones de tratamiento para las personas que sufren de depresión, desde las médicas hasta las terapéuticas, pasando por los cambios en el estilo de vida. Si trabaja estrechamente con un médico u otro profesional de la medicina que esté familiarizado con usted y su caso, descubrirá que es capaz de conseguir el alivio que necesita para su depresión. Puede que le lleve tiempo, como esperar a que la medicación se acumule lo suficiente para ayudar, o asegurarse de que tiene suficientes habilidades terapéuticas para hacer uso de ellas, pero verá mejoras en su vida, poco a poco.

Tipos de Depresión

La depresión no es un diagnóstico único. De hecho, existen varios trastornos depresivos diferentes, y entender los distintos es fundamental para reconocer lo que está ocurriendo en tu vida y asegurarte de que eres capaz de tratarte. En particular, echemos un vistazo a la depresión mayor unipolar, a la distimia y a la depresión posparto para comprender mejor cómo puede presentarse la depresión y qué se puede esperar de ella.



Depresión mayor unipolar

Esta es la forma de depresión en la que la mayoría de la gente piensa: es la depresión que es pesada y de gran alcance, nublando todo en su vida. Puede durar un periodo de tiempo más corto, como unas semanas o meses, o puede ocurrir de forma intermitente en la vida. Puede tener periodos de calma, durante los cuales no tiene muchos síntomas, pero también es habitual que tenga varios síntomas a la vez, lo que la convierte en mayor.

Distimia

La distimia es una depresión leve y persistente que dura años. Siempre ensombrece tu vida, pero generalmente se presenta de forma mucho menos dañina que la depresión mayor unipolar. Aunque sigue siendo problemática, no es algo que deba pasarse por alto, pero generalmente se considera menos grave. Cuando se vive con distimia, se está crónicamente deprimido. Cualquier cosa que hagas o digas estará constantemente ensombrecida por tu depresión, y aunque no estés muy deprimido o tengas tendencias suicidas

de forma habitual, es probable que sigas sintiéndote bastante deprimido, con poca energía y sin ganas de moverte de forma habitual.

Depresión posparto

Se cree que se produce debido a la afluencia de hormonas que sufren las mujeres justo después de dar a luz, la depresión posparto es increíblemente común. De hecho, se ha convertido en una parte habitual de los exámenes posparto de las mujeres, precisamente porque la gente tiende a desarrollarla y es más fácil asegurarse de que se está examinando a todo el mundo desde el principio en lugar de esperar a ver cómo otras personas informan de sus sentimientos. Desafortunadamente, para las mujeres que sufren de PPD, lo que debería ser el mejor momento de sus vidas, dar la bienvenida a su nuevo paquete de alegría, se ensombrece con emociones bajas, tristeza, inadecuación y sentimientos de desesperanza que pueden ser abrumadores. La depresión posparto suele tratarse con medicación y terapia durante el período posparto, pero esta forma de depresión suele desaparecer antes de que el bebé nacido durante este parto abandone la infancia.

Depresión y TCC

La depresión suele tratarse con TCC. Debido a que gran parte de la depresión se manifiesta de manera conductual, es muy posible crear efectivamente buenos hábitos que puedan y motiven a un individuo a funcionar con éxito. Si bien esto no eliminará los sentimientos negativos per se, puede actuar como una manera de cerrar la brecha, permitiendo que el individuo comience a actuar de una manera más ajustada.

Mediante la activación conductual, se pueden desarrollar y aprender nuevos hábitos. Éstos hacen que el individuo vuelva a la rutina, y con el desarrollo y la aplicación de las rutinas, queda claro que la habituación a la acción una vez más puede ayudar realmente a permitir ese empuje inicial sobre la falta de motivación. Esto es fundamental para garantizar la activación real de los nuevos hábitos.

La depresión también se suele afrontar averiguando si hay algún pensamiento negativo que esté hundiendo al individuo. Es posible que alguien con depresión piense en sí mismo de manera increíblemente negativa. Esto, por supuesto, no ayuda al individuo a mejorar. Es increíblemente difícil sentirse bien con uno mismo si uno se dice activamente que es una persona terrible e inútil y luego actúa de acuerdo con esos pensamientos, y por esa razón, la TCC busca identificar y derrotar cualquiera de esos pensamientos negativos antes de que puedan corromper realmente la mente del individuo.

Al corregir estas mentalidades, es posible que el individuo comience a ver alguna mejora en su propia mentalidad a medida que avanza en la TCC. Pueden desarrollar más y más habilidades que permitan al individuo enfrentarse mejor a los problemas que surjan. Pueden ayudar al individuo a empezar a reencontrarse con estas acciones que son fundamentales para el éxito.

Si usted siente que está sufriendo de depresión, una de las mejores cosas que puede hacer por sí mismo es hacer una cita con su médico de atención primaria para identificar si realmente puede estar sufriendo los impactos de la depresión. Si lo está, hay formas de empezar a ayudarse a sí mismo, y hacerlo le ayudará a traer alegría a su vida una vez más.

Capítulo 10: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar la Depresión

Dicho esto, ha llegado el momento de abordar tres de las técnicas de terapia cognitivo-conductual más comunes que puede utilizar para empezar a aliviar directamente sus síntomas de depresión. Por favor, recuerde que si actualmente está tomando algún tipo de medicación para la depresión, no deje de hacerlo repentinamente y no cambie el régimen de su medicación hasta que haya hablado con su médico sobre los cambios propuestos. Cambiar la medicación puede ser increíblemente quisquilloso, especialmente si ya has descubierto varios métodos que te están funcionando, y que decidas cambiar esa rutina que ya tienes puede hacer más daño que bien.

Sin embargo, dentro de este capítulo, abordaremos tres técnicas que se utilizan en el tratamiento de la depresión dentro de la terapia cognitivo-conductual.

Nos referimos específicamente a la aproximación sucesiva, el establecimiento de metas y la programación de actividades. Recuerde que, si bien muchos aspectos de la TCC se centran en el cambio de los procesos de pensamiento, lo que suele ser más eficaz para quienes sufren de depresión es utilizar técnicas que apuntan específicamente a las conductas. Si puede desafiar directamente esos comportamientos, puede comenzar a enfrentar mejor las situaciones que se presentan. Esencialmente, puede aprovechar el hecho de que las personas son criaturas de hábitos y que su cuerpo querrá naturalmente cambiar a una serie de hábitos de los que está haciendo uso activamente.

Aproximación Sucesiva

El primer método que se analizará se conoce como aproximación sucesiva. Es bastante similar al acto de la terapia de exposición. Sin embargo, la principal diferencia es que en lugar de estar diseñado para crear tolerancia a un estímulo específico, usted está tratando de crear y desencadenar

comportamientos específicos en otra persona. Efectivamente, quieres asegurarte de que estás construyendo un determinado comportamiento al mismo tiempo que te recompensas por los éxitos que tienes.
En efecto, esto implica empezar con un objetivo. Con ese objetivo en mente, lo divides en varios pasos manejables. Por ejemplo, digamos que quieres ser capaz de correr 5 kilómetros sin sentir que te mueres. Puedes empezar con un objetivo de correr media milla sin parar. Trabaja en ello y, cada vez que lo consiga, se dará un capricho. Ese capricho debe ser algo que te motive increíblemente: tal vez te prometas a ti mismo que si puedes correr la milla, podrás pasar un tiempo jugando activamente a algunos videojuegos que tienes y que si llegas a la meta de las 3 millas, comprarás ese nuevo juego que saldrá pronto.

Esa semana, cada vez que corras ½ milla, te recompensas. Con el tiempo, descubrirá que su cuerpo se está adaptando. Correr esa media milla ya no parece tan intimidante o imposible, y es entonces cuando sabe que está moviendo el poste de la meta más allá de su objetivo. Ahora, debe correr ¾ de milla antes de estar dispuesto a ceder a su recompensa. Con el tiempo, eso también se vuelve más fácil, y seguirá cambiando su meta hasta que finalmente logre el límite de 3 millas que se ha fijado. Al llegar a esa meta de 3 millas, te recompensas con ese juego.

Todo el propósito que hay detrás de la aproximación sucesiva es conseguir que te muevas en la dirección correcta. Es como recompensar a tu nuevo cachorro cuando se acerca a su nueva correa en el suelo cuando estás tratando de acostumbrarlo a ella, y vas moviendo poco a poco el hito hasta que se pavonea felizmente junto a ti con la correa. Sí, esto significa que se está entrenando efectivamente en la obediencia, pero si es lo suficientemente bueno para la mayoría de los animales, ¿por qué no para los humanos también? Además, no puede ser tan malo si te estás entrenando activamente. Simplemente estás confiando en varias de las tácticas que son comúnmente reconocidas por la perspectiva conductista en la psicología y eso no es necesariamente malo o problemático-estás asegurando que te estás mejorando a ti mismo.

Fijación de Objetivos

Cuando uno es capaz de establecer buenos objetivos, se da cuenta de que sus metas se vuelven de repente mucho más alcanzables. Por lo tanto, establecer objetivos no es tan sencillo como decir que se va a hacer algo y luego proponérselo. Por ejemplo, no puede decir que simplemente va a conseguir un trabajo con un sueldo de 100.000 dólares al año sin plantear un objetivo que explique exactamente cómo lo va a conseguir. Es imprescindible que sepas exactamente por qué y cómo vas a hacer algo más allá de la mera afirmación de que lo harás; de lo contrario, será increíblemente difícil encontrar la motivación para mantenerte firme y seguir adelante.

Quizá una de las formas más sencillas de establecer objetivos que sean factibles y puedan alcanzarse sea el uso de objetivos inteligentes. Estos objetivos, que significan que son específicos, medibles, alcanzables, relevantes y programados, se han diseñado específicamente de forma que eliminan la mayor parte de la planificación. Al fin y al cabo, pocas cosas pueden ser tan intimidantes como tener que elaborar un plan de acción sólido cuando se trata de conseguir algo. Tener un plan que no le parezca seguro o adecuado no siempre es la forma más motivadora de establecer su objetivo, y por esa razón, echaremos un vistazo a los objetivos inteligentes.

Cuando se establece un objetivo inteligente, se busca establecer un objetivo que cumpla con todas y cada una de las casillas de verificación junto a específico, medible, alcanzable, relevante y oportuno. Esto significa que es posible que tenga que pensar un poco en cómo va a lograr su objetivo, pero si juega bien sus cartas, puede hacerlo de una manera que sea beneficiosa para todos los involucrados.

Los objetivos **específicos** son exactamente lo que parecen: objetivos con un propósito bien definido. Usted sabe exactamente lo que está haciendo cuando establece un objetivo específico. Por ejemplo, imagine que está intentando activamente correr más a menudo. Puede decir: "Quiero correr" como su objetivo, pero ¿es eso muy específico? No le dice mucho más sobre su objetivo, aparte de que simplemente quiere asegurarse de que corre en algún momento. Sin embargo, no te dice mucho sobre la posibilidad de alcanzar ese objetivo de correr. Sin embargo, cuando lo haces más

específico, dices: "Quiero ser capaz de correr 5 kilómetros seguidos sin parar". Ahora, tienes un punto final: sabes dónde termina tu objetivo y sabes que deberías ser capaz de lograrlo.

Los objetivos **medibles** son objetivos que tienen un final definido. Suelen existir de alguna manera que puedes medir para comprobar tu progreso. En este caso, tu objetivo de correr tres millas ya incluye un aspecto medible: lo has establecido en la distancia que te gustaría correr. Sin embargo, a veces no está tan claro. Si quiere dejar de enfadarse, por ejemplo, puede que tenga que establecer un objetivo para eliminar una determinada porción de enfados al día o alguna otra forma de cambiar su objetivo de algo relativamente vago a algo medido. Sin embargo, en general, la mayoría de sus objetivos se convertirán en algo medido por la naturaleza de la fijación del objetivo en primer lugar.

Los objetivos **alcanzables** son los que realmente puedes conseguir. Aquí no importa tanto si quieres alcanzar el objetivo como si miras tus propias capacidades. ¿Quieres escalar el Everest? ¿Funcionan bien todas las partes de tu cuerpo? Si tienes un problema en un tobillo o en la espalda, por ejemplo, puede que quieras pasar por alto la idea de ir a ese viaje para escalar la montaña porque en realidad no es tan factible como te gustaría.

Los objetivos **relevantes** son aquellos que realmente te importan. Estos objetivos son los que realmente te importan por alguna razón. Una forma habitual de comprobar si tu objetivo es relevante o no es preguntándote si realmente quieres conseguir lo que te propones. Si el objetivo no le interesa en absoluto, es probable que no sea muy relevante para usted. Por ejemplo, si ya corre 6 millas por la mañana, correr 3 millas por la mañana no le parece un esfuerzo o un logro, porque están dentro de su norma.

Los objetivos **cronometrados** son objetivos que tienen un final en alguna parte. Tienen algún tipo de límite que determina si realmente has conseguido tu objetivo o no. Por ejemplo, puedes darte dos meses de práctica para ser capaz de correr esa pista de cinco kilómetros, y si no lo haces para esa marca de dos meses, entonces pierdes el reto y demuestras que no puedes hacerlo. Cuando hayas llegado al final del plazo que te has

propuesto, tienes que ser capaz de determinar si realmente has tenido éxito o no.

Siguiendo estos pasos, descubrirá que sus objetivos son en realidad mucho más alcanzables. Es mucho más fácil alcanzar tus objetivos cuando sabes cómo estructurarlos para el éxito. Efectivamente, entonces, usted está estableciendo de manera que usted es capaz de abordar una situación de una manera que le permite ser mucho más exitoso en su vida. Puede ser un dolor para trabajar en sus objetivos inicialmente, pero usted encontrará que hacerlo es imprescindible para su capacidad de trabajar activamente en lo que está tratando de trabajar.

Programación de Actividades

Por último, la programación de actividades se refiere al arte de programar intencionadamente actividades a lo largo del día para hacerlas. Por ejemplo, puede decidir seguir trabajando para poder correr esos cinco kilómetros. En este caso, programarías activamente el tiempo para trabajar en tu carrera en el régimen que has establecido para ti. Efectivamente, harás todo lo posible para programar esas actividades y cumplirlas. Cuando cumpla con sus actividades programadas para el día, podrá utilizar el tiempo extra que no haya utilizado para lograr su objetivo del día para hacer algo que le guste.

Este método es bastante similar al método de aproximación sucesiva, pero en este caso, usted está recompensando su progreso hacia la consecución de un objetivo. Te aseguras de que otras personas quieran seguir tu ejemplo porque, cuando empiezas a utilizarlo, te das cuenta de que ser organizado es en realidad mucho más fácil de lo que crees.

Para ello, lo único que tienes que hacer es elaborar algún tipo de horario y seguirlo. Si puedes hacerlo, te estarás obligando a desarrollar buenas habilidades de gestión del tiempo, y eso también te ayudará a reforzar tu propia inteligencia emocional.

Capítulo 11: Insomnio

A pesar de que los niños de todo el mundo odian la idea de dormir y rechazan la idea de dormir la siesta cada vez que se les presenta la opción, los adultos de todo el mundo desearían poder volver a aquellos días en los que el sueño no era un bien limitado. Con lo ajetreado que está el mundo, con los diversos aspectos de la vida que se desarrollan las 24 horas del día y con la cantidad de trabajo que se acumula en periodos de tiempo tan cortos, la gente de todo el mundo se da cuenta de que no duerme lo suficiente.

Sin embargo, ¿qué pasa con las personas que, a pesar de lo mucho que desean dormir, no consiguen hacerlo? Estas personas pueden desear desesperadamente dormirse, pasando mucho tiempo en sus camas mientras dan vueltas en la cama, deseando que el sueño se apodere de ellos, pero nunca llega. Estas personas sufren de *insomnio.* Nadie quiere estar nunca en el extremo receptor del insomnio, pero cuando ataca, puede ser increíblemente frustrante. Cuando estás desesperado por poder dormir unas horas más, estar en la cama sin suerte puede ser uno de los mayores desaires del universo.

¿Qué es el insomnio?

El insomnio es un trastorno del sueño, lo que significa que se caracteriza principalmente por patrones de sueño desordenados que causan problemas significativos al individuo que lo padece. Cuando usted sufre de insomnio, puede tener dificultades para conciliar el sueño o para mantenerse dormido. Esto significa que, en cualquier caso, está perdiendo un sueño increíblemente valioso. Después de todo, el adulto medio necesita al menos 8 horas de sueño por noche para seguir siendo funcional. Cuando no se duerme, se corre el riesgo de sufrir todo tipo de problemas de salud, así como el riesgo de quedarse dormido de forma intermitente a lo largo del día. De hecho, puede incluso quedarse dormido al volante en su coche, lo que puede ser increíblemente peligroso, no sólo para usted sino también para todos los que le rodean. Cuando te quedas dormido al volante, puedes provocar accidentes de tráfico mortales para todos los implicados.

En última instancia, el insomnio puede resumirse en cuatro síntomas, de los que al menos uno debe estar presente para justificar el diagnóstico de insomnio. Estos síntomas son la dificultad para conciliar el sueño, la dificultad para permanecer dormido por la noche, el despertarse demasiado pronto o la sensación de cansancio, incluso después de dormir. Con estos síntomas, usted se encontrará constantemente agotado y arrastrado, y por mucho que lo intente, le cuesta funcionar. Las personas no están diseñadas para funcionar sin dormir; de hecho, perder incluso sólo cuatro horas de sueño en una noche puede tener el mismo impacto en usted que tomarse una cerveza antes de conducir. Es necesario dormir bien si se quiere ser funcional, pero para los que sufren de insomnio, eso es imposible.

Formas de insomnio

En definitiva, existen dos formas distintas de insomnio: el primario y el secundario. Éstas se determinan de forma bastante sencilla. El insomnio primario se refiere a la gente que está luchando para dormir sin ninguna causa física asociada. Efectivamente, nada físico parece apuntar a la razón de la falta de sueño. El insomnio secundario, por otra parte, es causado típicamente por algo más. Puede estar causado por dolencias físicas, como un problema físico como el cáncer o la artritis que imposibilita el sueño.

La diferencia entre ambos es principalmente si el insomnio es el problema o un síntoma de un problema mayor. Cuando el insomnio es el problema, se puede tratar el insomnio en sí mismo. Sin embargo, cuando el insomnio es un síntoma de otro problema, a veces lo mejor es tratar el síntoma.

El insomnio puede clasificarse además en agudo o crónico en función del tiempo que haya durado. Cuando se sufre de insomnio agudo, se ha tenido a corto plazo. Efectivamente, dura desde una noche hasta un par de semanas. Sin embargo, se convierte rápidamente en crónico, o de larga duración, cuando se repite al menos la mitad de la semana durante más de un mes.

Causas del insomnio

Al comprender las causas del insomnio, se puede empezar a entender la mejor manera de tratarlo. Si hay una causa ambiental del insomnio, por ejemplo, puedes tratar el entorno para saber mejor cómo solucionar el problema. Si el problema es de comportamiento, puedes cambiarlo. Si el problema se debe a la medicación, también se puede cambiar. Efectivamente, suele haber algún tipo de causa para el insomnio que sienten las personas; simplemente se trata de averiguar cuál es esa causa para poder abordarla de alguna manera.
El insomnio agudo suele estar causado por algo a corto plazo y ambiental. Por ejemplo, un factor de estrés importante puede causar insomnio: un trauma, una pérdida, una mudanza o cualquier otra cosa que desestabilice drásticamente toda tu vida puede provocar insomnio. El malestar de estar enfermo también puede provocar insomnio a corto plazo, sobre todo si se sufre por no poder respirar y se lucha por evitar cortarse un pulmón. Otras veces, el malestar físico puede hacer que sea imposible conciliar el sueño; tal vez esté en la cama con sus dos hijos pequeños y éstos le tengan aprisionado contra la pared con el cuello doblado de forma extraña, por lo que no puede ponerse lo suficientemente cómodo para conciliar el sueño. El entorno también puede influir directamente en su capacidad para dormir a corto plazo: si los vecinos son ruidosos o no hay electricidad y la calefacción está apagada y hace frío, es posible que le cueste conciliar el sueño. De forma mucho más inofensiva, el insomnio también puede ser el resultado directo del jet lag: el mero hecho de llegar a casa después de un viaje al otro lado del mundo puede provocar insomnio.

El insomnio crónico, en cambio, suele estar relacionado con causas más persistentes. Es posible que sufra un estrés crónico que le impida dormir; tal vez no pueda llegar a fin de mes o esté superando un diagnóstico de cáncer. Tal vez esté deprimido o ansioso y descubra que no puede tranquilizar su mente lo suficiente como para quedarse dormido. Cuando esto ocurre, el tratamiento del insomnio se vuelve un poco más difícil: debes ser capaz de aliviar el sufrimiento de alguna manera. Si está estresado, debe encontrar una forma de controlarlo. Si tiene dolor, debe encontrar una forma de controlarlo también.

Tratamiento del insomnio

A pesar de lo tentador que puede ser echar mano de esa botella de vino o cerveza antes de acostarse para ayudarle a relajarse lo suficiente como para dormir durante el insomnio, esto es desaconsejable: en primer lugar, tratarse a sí mismo con drogas nunca es saludable. En segundo lugar, lo único que se consigue es empeorar la calidad del sueño que se obtiene. Aunque estés desesperado por conseguir el sueño que tanto necesitas, es mucho mejor que busques otros métodos para conseguirlo, como por ejemplo averiguar cómo reunirte con un médico para ver si necesitas una receta.

Generalmente, a menos que su insomnio se esté convirtiendo en algo tan problemático que esté empezando a tener problemas para funcionar, es mejor que intente averiguar cómo utilizar una buena higiene del sueño para ayudarse a sí mismo a dormir. Sin embargo, si se da cuenta de que su funcionamiento se ha visto perjudicado, es posible que le convenga tomar algunos somníferos temporales que le ayuden a conciliar el sueño rápidamente. Este es generalmente el consejo para el insomnio agudo.

En el caso del insomnio crónico, primero hay que averiguar cuáles son las causas subyacentes. Siempre es posible que haya alguna razón física para que ese insomnio sea tan problemático, y si se comprueba que no es una causa física, se le puede remitir a una terapia conductual.

Insomnio y TCC

En particular, la TCC puede ser increíblemente eficaz en la enseñanza de ejercicios que ayudarán a conciliar el sueño a quienes de otro modo tendrían dificultades. Hay varias técnicas que pueden impactar en el lado conductual de su mente con el fin de desencadenar que finalmente sea capaz de empezar a dormirse regularmente de nuevo. Si siempre ha querido recuperar esa capacidad de dormir de nuevo, hablar con su terapeuta sería un punto de partida fantástico. Dentro del siguiente capítulo también, veremos tres técnicas diferentes comunes en la TCC que ayudarán a tratar el insomnio. Estas enseñan conductas que están diseñadas para promover una mejor higiene del sueño y ayudar a conciliarlo.

Capítulo 12: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar el Insomnio

Aunque los somníferos son siempre una opción para quienes padecen insomnio, muchas personas prefieren evitarlos. Puede que no les guste el efecto de la medicación que toman, que no les guste sentirse aturdidos cuando se despiertan, o que acaben haciendo cosas de las que se arrepientan a la mañana siguiente, como ir de compras por Internet de artículos al azar que en realidad no quieren ni necesitan. Cuando esto ocurre, la persona puede sentirse bastante estresada y avergonzada: ¿y si se ha gastado un dinero que tiene que devolver? ¿Y si ha enviado mensajes a otras personas que no debería haber enviado?

Si siente que le gustaría dormir mejor y más profundamente pero sin el impacto de las ayudas para dormir, hay opciones para usted. En su lugar, puede aprender a eliminar el insomnio con un entrenamiento de terapia conductual que realmente puede ayudarle a descubrir la mejor manera de abordar su situación. Puede aprender a ser consciente de cómo conciliar el sueño y, al mismo tiempo, centrarse en hacerlo sin tener que hacer grandes cambios dietéticos o médicos en su vida.

En concreto, este capítulo pretende presentarle tres técnicas habituales en la TCC que pueden ayudarle a eliminar el impacto del insomnio en su vida. En primer lugar, aprenderá sobre el control de estímulos. A continuación, se tratará la restricción del sueño y, por último, se aprenderá un método de entrenamiento en relajación que le ayudará a relajarse para conciliar el sueño cuando sienta que, de otro modo, no podrá dormirse. Con la ayuda de estas técnicas, descubrirá que conciliar el sueño le resultará más fácil que nunca, lo que le permitirá, de una vez por todas, volver a su cómoda rutina y disfrutar de esas buenas noches de sueño que ha perdido durante tanto tiempo.

Control de Estímulos

Cuando se mira el mundo a través de los ojos del conductista, se ven las cosas a través de la creencia de que todo a lo que se está expuesto tiene un impacto directo en lo que se hace en un momento dado. Efectivamente, tus propios comportamientos son constantemente un reflejo de tu entorno. Cuando seas capaz de reconocer esto, verás lo importante que puede ser controlar tu entorno para dormir.

Cuando le cuesta conciliar el sueño, lo primero que debe comprobar es su higiene del sueño. ¿Qué hace antes de acostarse? ¿Tiene un horario regular? ¿Consume cafeína, nicotina y alcohol antes de irse a dormir? ¿Está comiendo alimentos que pueden provocar indigestión? ¿Su dormitorio no es propicio para el sueño?

Cuando intentas utilizar el control de estímulos, te vuelves increíblemente estricto con lo que estás dispuesto a exponerte en la última mitad del día. Puede negarse a beber refrescos o a tomar azúcar o cafeína después de las 2 de la tarde con la esperanza de que todo lo que ha consumido esté fuera de

su sistema para cuando esté listo para dormir. Puede que se proponga hacer ejercicio durante el día para ayudar a su sueño nocturno.

Sin embargo, la forma más eficaz de controlar los estímulos es desarrollar una rutina de sueño adecuada y asegurarse de que se dispone de un entorno de sueño confortable que esté diseñado para favorecer el sueño. Para ello, primero debe estar dispuesto a eliminar toda la cafeína, la comida picante y la luz azul en la última mitad de la noche. La luz azul proviene de las pantallas, como la del teléfono móvil, la de la tableta o incluso la de la televisión, y puede impedir que te quedes dormido porque interfiere directamente con los mecanismos de tu propio cuerpo que están diseñados para ayudarte a conciliar el sueño. Debe hacer un punto para cortar toda la luz azul al menos una hora antes de acostarse y establecer una regla de que no se usarán pantallas en el dormitorio.

Durante esa hora antes de acostarse, asegúrese de exponerse a estímulos que le resulten relajantes. Te condicionarás eficazmente a quedarte dormido enseñando a tu cuerpo que esos son los predecesores de la hora de acostarse, de modo que cuando empieces esa rutina para dormir, tu cuerpo empezará a producir las hormonas adecuadas para ayudarte a conciliar el sueño. Puede decidir tomar una ducha caliente, leer un libro y luego acomodarse en la cama a oscuras, sin pantallas, asegurándose también de que su habitación esté fresca y cómoda. Si estás dispuesto a restringir los estímulos a los que te expones, verás que el dulce sueño llega enseguida. Puede que te cueste un par de veces conseguir que tu cuerpo esté en sintonía, pero en cuanto lo esté, no podrás negar la diferencia: el simple hecho de poder conciliar el sueño será una gran mejora.

Restricción del Sueño

A veces, lo que necesita hacer para ayudarse a sí mismo a volver a su horario es lo que se llama restricción del sueño. Esto es exactamente lo que parece: restringirás tu capacidad de dormir durante ciertas horas para enseñarte efectivamente a dormir por la noche cuando debes hacerlo. Esto puede ser particularmente agotador y difícil, sin embargo, porque usted tendrá que hacer un punto para permanecer despierto, incluso cuando la necesidad de dormir amenaza con abrumar a usted, porque usted necesita para mantenerse despierto hasta que es su hora de acostarse.

Cuando comience la restricción del sueño, empezará por limitar su tiempo en la cama a sólo las horas que está durmiendo actualmente, asegurándose de registrar sus patrones de sueño. Al principio sólo podrá pasar esas horas de sueño en la cama. Si solo duerme 3 o 4 horas por noche, entonces solo se le permite pasar tiempo en su cama durante esas 3 o 4 horas.

A partir de ahí, debe establecer una hora de despertarse y de acostarse basada en su tiempo de sueño actual. Si sólo duerme una media de 5 horas en la cama y determina que debe estar despierto a las 6 de la mañana todos los días, esto significa que se acuesta todas las noches a la 1 de la madrugada. No importa cuánto haya dormido, debe levantarse siempre a las 6 de la mañana durante las próximas semanas, y también acostarse a la misma hora. Incluso si se siente cansado antes de la 1 de la madrugada, debe permanecer despierto hasta entonces para que el entrenamiento funcione.

A continuación, seguirá este horario durante al menos dos semanas. Después de las dos semanas, puede empezar a acostarse 15 minutos antes cada noche hasta que se sienta cómodo con la cantidad de sueño que está obteniendo. Con el tiempo, se dará cuenta de la cantidad de sueño que necesita y encontrará un buen punto de equilibrio entre la cantidad de sueño y el momento en que lo consigue.

Entrenamiento de Relajación

Por último, a veces no se puede conciliar el sueño por mucho que se intente. Dentro de la TCC, afortunadamente existe un tipo de entrenamiento que puede utilizar para empezar a relajarse y poder conciliar el sueño. Esto se conoce como entrenamiento de relajación. Usted estará activando efectivamente al cerebro que es tiempo de relajarse basado en las señales que usted está enviando. Al hacer manualmente un punto para relajar su propio cuerpo, poco a poco, usted eventualmente provocará que su cuerpo también quiera relajarse por sí mismo y quedarse dormido. Esto anulará de forma efectiva cualquier sensación de peligro que mantenga al cerebro en sobremarcha y que potencialmente impida que puedas conciliar el sueño.

Para empezar, querrá ponerse cómodo en la cama. Asegúrese de que ha pasado una cantidad adecuada de tiempo siguiendo su rutina de sueño y asegurándose de que se ha preparado adecuadamente. Al meterse en la cama, asegúrese de que su habitación está oscura, tranquila y es adecuada para dormir. Encuentre su lugar cómodo y respire profundamente mientras lo hace. Siente cómo la respiración recorre tus pulmones y llena tu cuerpo de oxígeno vital. Exhala y concéntrate en la parte superior de la cabeza.

¿Sientes alguna tensión? Si siente el cuero cabelludo tenso, intente liberarlo. Si no es así, recorre lentamente tu cuerpo empezando por la parte superior. En cualquier lugar en el que encuentres tensión, debes fomentar manualmente la relajación. Tal vez descubras que tienes la mandíbula apretada porque estás estresado. Inhalando profundamente, relaja la mandíbula y déjate acomodar más profundamente en el colchón.

Sigue escaneando tu cuerpo. En cada lugar donde notes tensión, libérala suavemente, permitiendo que cada parte de tu cuerpo se relaje, poco a poco. A medida que vayas recorriendo tu cuerpo, calmando cualquier lugar con tensión, sentirás el progreso. Sentirás la sensación de relajación en tu interior. Continúe liberando la tensión hasta los dedos de los pies y, cuando haya desaparecido, permanezca inmóvil en la cama.

Mientras estás tumbado, concéntrate en tu respiración. Inspira profundamente durante cuatro segundos. Mantén la respiración durante un momento en tus pulmones antes de exhalar también lentamente,

permitiéndote soltar el aire del pecho y empezar a relajarte. Continúa este proceso mientras te concentras totalmente en tu respiración. Cuando notes que la tensión vuelve a aumentar, suéltala y continúa. Quieres estar lo más relajado posible. Si su habitación es propicia para el sueño, debería comprobar que se queda dormido pronto.

Capítulo 13: La Ira

Todo el mundo se enfada de vez en cuando. Es una emoción humana normal con un propósito muy bueno: busca defendernos. Sin embargo, la ira es también una de las emociones más destructivas que se pueden tener. Es muy posible que las personas enfadadas caigan en una furia ciega, perdiendo totalmente el control de sí mismas y comportándose de forma increíblemente peligrosa. Se sabe que hay personas que llegan a matar durante estos periodos de tiempo, tan increíblemente cegadas por su rabia desbordante que no se dan cuenta de lo que están haciendo hasta que es demasiado tarde.

En última instancia, la ira es útil con moderación. Si no es con moderación, suele pecar de destructiva y problemática, y por eso aprender a sobrellevar y controlar tu ira es una de las mejores habilidades que puedes aprender si esperas ser una influencia positiva capaz de interactuar con otras personas, sin importar su capacidad.

En este capítulo, abordaremos la ira como una emoción, veremos su propósito y por qué se desencadena comúnmente. También nos tomaremos el tiempo para entender qué sucede cuando la ira se vuelve problemática y las señales de que usted o alguien que conoce puede tener un problema de control de la ira.

¿Qué es la Ira?

Casi todo el mundo siente ira en algún momento: ese fuego hirviente y candente en el pecho y la repentina necesidad de defenderse. La ira en sí misma es una de las emociones primarias de los seres humanos: es una emoción que tiene su origen en la protección. Cuando uno se enfada, se comporta de forma agresiva, y por una buena razón. ¿Recuerdas la discusión sobre las emociones como motivadoras de varias funciones para ayudar a la supervivencia? La ira es una de esas emociones, y es una de las más poderosas de todas.

La ira se define principalmente como un sentimiento negativo hacia alguien o algo que has percibido que te ha perjudicado de alguna manera. Es esencialmente tu manera de proteger y hacer cumplir tus propios límites para asegurarte de que la gente no se aprovecha de ti. Con moderación, hace exactamente eso: puede ser una señal de alarma adecuada para avisarte de que se están aprovechando de ti o de que te están utilizando. Podrás darte cuenta de que algo no está bien si te hace enfadar sin que tengas que hacer nada. Simplemente te sientes enfadado. Si no sabes cuál es el problema, es hora de hacer una introspección profunda para averiguar qué está pasando.

Como emoción primaria que ayuda a la supervivencia, la ira es fundamental para protegerte en determinadas situaciones. De hecho, es probable que te enfades si sientes que tus necesidades no están cubiertas de alguna manera. Si tienes hambre, es más probable que te enfades, o si te sientes amenazado, puedes sentir esa inclinación a enfadarte con otras personas.

Sin embargo, en última instancia, cada persona maneja la ira de una manera diferente. Algunas personas son increíblemente pacientes, independientemente de lo que les ocurra, son capaces de mantener la calma y la cordura. En particular, ésta es una habilidad que se valora mucho en la inteligencia emocional: la capacidad de autorregulación es fundamental si

quieres ser capaz de manejarte a ti mismo y a otras personas, después de todo.

Otras personas, en cambio, se encuentran esclavizadas por su ira, cediendo siempre a cualquier impulso que tengan. Esto puede ser increíblemente problemático, como veremos en breve.

La Ira y la Motivación

La ira es una forma de motivación: nos motiva a proteger. Efectivamente, cuando uno se enfada, reconoce que hay algo amenazante en su situación y busca combatirlo. Sabes que te enfrentas a algún tipo de injusticia o amenaza: tal vez alguien se aprovechó de ti y huyó con tus pertenencias. Tal vez estabas confiando en tu mejor amigo para que te ayudara con algo, sólo para que tu amigo te cancele de nuevo. Te sientes traicionado, y esa sensación de traición te lleva a la ira.

La ira es, en efecto, su respuesta de lucha: si siente los impulsos de la ira, suele ser porque está enfadado con alguien o con algo y está tratando de averiguar quién o por qué.
Su enfado, cuando se expresa, suele ser en el lenguaje corporal. Cuando estás enfadado, te comportas como tal: miras fijamente de forma amenazante y no es probable que te eches atrás si te desafían. En efecto, te estás preparando para una pelea y esperas que la otra persona que te amenaza también lo haga.

Aunque la ira puede haber sido inicialmente un instinto básico para ayudar a protegerse a uno mismo y a la familia, se ha convertido en algo más. Ya no nos amenazan regularmente con la necesidad de luchar hasta la muerte, pero el sentimiento de ira cuando nos sentimos traicionados es tan fuerte como siempre.

Cuando usted es propenso a la ira, puede descubrir que tiene varios desencadenantes comunes de los que no puede escapar. Aunque sepa que su ira o frustración es ilógica o injustificada, no puede evitar sentirse enfadado. Algunas de estas causas pueden ir desde el sentimiento de pena y tristeza tras la pérdida de alguien hasta la sensación de que alguien de tu entorno ha hecho algo poco respetuoso.

Por supuesto, la ira también puede surgir debido al estrés, a la falta de control o incluso a necesidades físicas insatisfechas. Necesidades como la de comida, sexo o agua pueden provocar la ira y el mal genio de las personas, lo que las lleva a ser mucho más propensas a arremeter contra otros de lo que serían en otras circunstancias. Es importante reconocer que las personas pueden sentirse enfadadas por una amplia gama de razones, y

si descubres que has enfadado a alguien, puede merecer la pena el esfuerzo de averiguar dónde está la desconexión comunicativa. Si no puedes identificar la desconexión, puede que tengas que centrarte en la mejor manera de alejarte de la situación hasta que la otra parte pueda calmarse. Especialmente si se sabe que usted o la otra persona tienen un problema de ira, puede ser inteligente entablar todas las conversaciones cuando la ira de todos se haya calmado.

Cuando la Ira se Convierte en un Problema

En última instancia, como en la mayoría de las áreas de la vida, la ira se convierte en un problema cuando ya no se puede controlar. Si descubre que su ira le hace decir o hacer cosas de las que se arrepiente, puede descubrir que tiene un problema de ira. Por desgracia, la ira incontrolada es sorprendentemente común, y también es sorprendentemente insalubre, tanto física como emocionalmente.

Cuando estás enfadado, tu cuerpo se prepara automáticamente para la lucha debido a que la ira es la emoción principal detrás de la respuesta de lucha. Esto significa que tu respiración aumenta, tu sensación de dolor disminuye, y tu ritmo cardíaco y tu presión arterial se disparan. Te preparas para luchar hasta la muerte, aunque lo que te moleste sea, en el mejor de los casos, completamente trivial. Por ejemplo, puede que te pongas nervioso por una broma, o por el hecho de que otra persona haya llegado a la plaza de aparcamiento que habías estado mirando mientras esperabas a que una mujer y sus hijos cruzaran la calle.

En última instancia, si quieres determinar si tú mismo tienes problemas de ira, puedes centrarte en una seria autorreflexión teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

- ¿Sientes a menudo que estás enfadado?
- ¿Su ira está a menudo fuera de control, a pesar de sus mejores intentos de controlarla?
- ¿Crees que tu ira está perjudicando tus relaciones con otras personas?
- ¿Te parece que tu ira te lleva a herir a otras personas?

- ¿Te arrepientes de lo que haces cuando estás enfadado una vez que te calmas?
- ¿Tienes tendencia a herir a otras personas, física o emocionalmente, cuando estás enfadado?

Responder afirmativamente a cualquiera de estas preguntas puede ser increíblemente revelador de que, de hecho, hay algún tipo de problema de ira en tu vida. Por muy devastador que sea, también significa que puedes averiguar cuál es la mejor manera de enfrentarte al mundo que te rodea a partir de ese momento. Si sabes que luchas con tu ira, puedes empezar a tratarla y trabajar en técnicas que te ayuden a eliminar esa lucha.

Capítulo 14: Técnicas de Terapia Cognitivo-Conductual para Eliminar los Problemas de Ira

Una vez que hayas identificado que puedes estar luchando con tu ira, es hora de que empieces a entender lo que viene después. En concreto, puede que te preguntes cuál es la mejor manera de afrontar esos sentimientos de ira a medida que van surgiendo. ¿Qué puede hacer para ayudar a la situación que le rodea? ¿Cómo puedes evitar que tu ira empeore cuando la sientas?

Como a menudo, cuando la gente está enfadada, no piensa con claridad, es fundamental averiguar cuál es la mejor manera de abordar la situación cuando uno está tranquilo. Si puedes elaborar un plan que te ayude a controlar tu ira cuando estás tranquilo, a menudo descubrirás que seguir ese plan es infinitamente más fácil cuando te encuentres en una situación que lo requiera.

En particular, este capítulo le presentará tres métodos comunes en la TCC para ayudar a controlar los problemas de ira que puedan surgir. Recuerde que, en última instancia, el método que utilice para controlar su ira es suyo; todo lo que tiene que hacer es encontrar el que mejor funcione para usted. El mejor control de la ira es el que hace bien su trabajo.

Además, recuerde que el hecho de que siga sintiendo ira a veces incluso con la aplicación de estas herramientas no significa que no estén funcionando. Ten en cuenta que la ira es una emoción muy real y muy normal, y debes considerar el hecho de que es normal que la gente la sienta. No tienes que avergonzarte de sentir ira; lo que importa es que sepas cómo controlarla mejor para evitar problemas más adelante.

Las tres técnicas que se abordarán en este capítulo son la interrupción de la ira, el cambio cognitivo y un cambio de actitud con énfasis en el perdón y la aceptación sobre la situación que se está viviendo.

La Ira se Desborda

Cuando estás enfadado, normalmente te cuesta reconocerlo en el momento. Por supuesto, puedes ser consciente de la sensación, pero rara vez eres capaz de recordarte a ti mismo: "Oye, me siento enfadado, ¡más vale que no hagas eso ahora mismo!". En lugar de ello, te encuentras influido por la necesidad de continuar con los gritos y las demandas a pesar de saber que no es la mejor manera posible de avanzar. Si esto le suena a usted, no está solo.

Por eso, muchas personas aprovechan la interrupción de la ira. La interrupción de la ira es la capacidad de interrumpir eficazmente su ira de alguna manera, forma o manera. Por lo general, esto se hace retirándose de la situación y evitando el estímulo que le resulta frustrante en ese momento. Algunas personas pueden llamar a esto huir, pero tenga en cuenta que la elección de retirarse temporalmente para calmarse no es cobarde o huir, es elegir evitar la escalada. Puede ser bueno discutir esta técnica con las personas cercanas para que sepan lo que estás haciendo en el calor del momento. Al fin y al cabo, si estás enfadado, es muy probable que ellos también se sientan frustrados en cierta medida y quieran resolver la situación a su manera.

Hay varias maneras de manejar esta técnica. Por ejemplo, puedes evitar por completo el estímulo angustioso. Si estás peleando con tu cónyuge, vete a otra habitación y coge otra cosa para hacer. Tal vez elijas doblar la ropa o fregar los platos, es decir, elegir algo neutro para hacer mientras esperas a que pase el sentimiento.

También puede tener un método interno para apartarse emocionalmente de la situación, como decirse a sí mismo que siempre respirará profundamente y contará hasta diez antes de responder cuando esté enfadado. Sí, esto puede alargar algunas conversaciones, pero te permitirá sopesar bien tus opciones y lo que dices antes de decirlo.

Ten en cuenta que, aunque la eliminación es una buena forma de gestionar tus emociones en el momento, no hace nada para solucionar el problema ni para ayudarte a tener más autocontrol sobre ti mismo en el futuro. Es posible que sigas enfadado con la misma facilidad, ya que no has hecho

ningún trabajo sobre lo que te ha enfadado en ese momento. Esta es una estrategia que rara vez se puede utilizar por sí sola; debe usarse junto con otros aspectos, como la reestructuración cognitiva, a fin de idear algún tipo de método para abordar esos sentimientos negativos que tienes. Al abordar esos sentimientos negativos, puede que descubras que eres capaz de protegerte aún más.

Cambio Cognitivo

A veces, lo mejor que puedes hacer cuando estás enfadado es encontrar una forma de gestionar y cambiar tu mentalidad para alejarla de la ira y dedicarla a algo que sea mucho más productivo y útil para ti. Por ejemplo, si estás enfadado, vas a estar tan atrapado en lo que es y lo que no es justo que no es probable que pienses con mucha claridad cuando te expliquen por qué no obtuviste el resultado que buscabas en algo. Tal vez estés enfadado porque en la tienda se ha agotado el artículo que querías después de haber visto a otra persona marcharse con ese artículo concreto que te habías propuesto comprar.

Cuando uno se enfada por una situación como ésta, puede ser increíblemente fácil encontrarse atrapado en el hecho de que las cosas salieron mal. En lugar de ver que simplemente tuviste mala suerte, de alguna manera lo conviertes en una especie de insulto grave contra ti: te quedaste intencionalmente sin conseguir ese artículo y que debe haber sido tu mala suerte otra vez. Incluso puedes llegar a insultar a la persona que compró el último artículo porque te dejas llevar por tu ira y sientes la necesidad de gritar y vociferar tus frustraciones. Tu mente está atrapada en el bucle de la negatividad, y tienes que averiguar cuál es la mejor manera de hacer que tu mente salga de esa perspectiva negativa y de enfado hacia una perspectiva mucho más racional y tranquila.

Una de esas formas de cambiar su estado cognitivo es utilizar el humor tonto de alguna manera. Puede que al principio no te rías, ya que a nadie le gusta reírse de sí mismo o hacerse sentir tonto. Sin embargo, este tipo de cambio cognitivo busca hacer que la situación sea humorística de alguna manera, para sacar la mente de ese estado mental de ira y hacerla capaz de manejar la situación mejor.

Por ejemplo, imagina que estás frustrado por no haber conseguido ese último artículo en la tienda. En voz baja, murmuras que esa persona es un cerdo egoísta mientras te alejas frustrado.

La otra persona debe haberte oído, porque se da la vuelta, se encoge de hombros y dice que, de hecho, se llama Portia, que significa cerdo, y que está encantada de quedarse con su objeto, muchas gracias.

Lo absurdo de la situación te hace reflexionar al darte cuenta de la ironía de la misma, y la repentina conmoción es suficiente para ayudarte a pasar de ese momento de ira tóxica a uno ligeramente divertido por la forma en que el universo jugó esa situación. Al final, te disculpas por haber llamado cerdo a la señora y sigues tu camino.

Aceptación y Perdón

Por último, hablemos tanto de la aceptación como del perdón. Párate a pensar por un momento qué es lo que hace que la gente se enfade. Por lo general, se trata de algún tipo de inconveniente, o es porque te están causando algún tipo de problema de alguna otra manera. Sin embargo, cuando aprendes a aceptar la situación por lo que es y a seguir adelante, te das cuenta de que el enfado desaparece casi sin esfuerzo.

Por ejemplo, imagine que su hijo corre por la sala de estar con un vaso de leche, algo que va en contra de las normas de su casa, y derrama la leche por toda la alfombra y el sofá. Sin embargo, en lugar de decírselo a alguien, se escabulle y hace como si no hubiera pasado nada, hasta que el olor a leche podrida le delata.

Es posible que te sientas inmediatamente enfadado: ahora tienes otro lío que tienes que limpiar y del que preferirías no ocuparte. Se siente frustrado con su hijo por no haberle escuchado y desearía que le hubiera escuchado todo el tiempo o, al menos, que no le hubiera ocultado lo que estaba haciendo. Podrían haber pedido ayuda para arreglar el desorden antes de que tuviera la oportunidad de agravarse.

Sin embargo, una forma de frenar ese enfado es parar, recordar que no fue intencionado y seguir adelante. Básicamente, estás aceptando lo que ha sucedido como lo que es: un accidente involuntario que se manejó mal y seguir adelante. De este modo, dejas de lado la idea de que tu hijo ha ignorado intencionadamente tus normas o que ha tirado la leche para fastidiarte, algo que puedes haber sentido inicialmente. En su lugar, se centra en el accidente y sigue adelante.

Cuando haces esto, haces hincapié en comprender la perspectiva de la otra persona. Puede que hayan hecho algo que haya desencadenado tu ira, pero ¿por qué han hecho lo que han hecho? Si eres capaz de detenerte y considerar las cosas desde sus perspectivas en lugar de las tuyas propias, puede que descubras que, en realidad, es mucho más probable que lo aceptes y lo aguantes. Eres más capaz de seguir adelante simplemente porque eres capaz de reconocer a la otra parte y mostrar algo de compasión

que quizá esperas que te muestren a ti si tú también hubieras cometido un error.

Cuando utilizas la aceptación y el perdón, simplemente dejas ir esos sentimientos de ira y frustración. Sabes que lo que ha sucedido ha sucedido y efectivamente dejas ir la tentación de morar en el pasado.

Capítulo 15: Habilidades Sociales

Finalmente, ¡hemos llegado al último capítulo del libro! Dentro de este capítulo, es el momento de abordar varias habilidades sociales que tienen las personas. Dado que tanto la TCC como la inteligencia emocional pretenden ayudarte a convertirte en un individuo completo capaz de manejar casi cualquier cosa, es importante que te detengas a reconocer la importancia de algunas de las habilidades sociales más básicas que puedes necesitar.

Cuando domines estas habilidades sociales de reflejar, empatizar, establecer un buen contacto visual, escuchar activamente y aprender a analizar a otras personas, descubrirás que tus propias habilidades para ser emocionalmente inteligente aumentarán de forma espectacular. De forma efectiva, podrás manejarte a ti mismo y a los que te rodean. Imagina cuánto más fácil sería la comunicación con otras personas si pudieras entender su lenguaje corporal o si reconocieras sus propios sentimientos en ese momento.

¿Cuánto más fácil sería relacionarse con la gente si supieras qué buscar para saber que están interesados en ti? ¿Y si fueras capaz de escuchar activamente para comprender mejor a quienes te rodean?

Reflejando

La primera técnica que vamos a estudiar procede de la programación neurolingüística, pero se ha hecho increíblemente popular. Se trata de la habilidad de reflejar: cuando puedes reflejar a otra persona, puedes asegurarte de que tú y la otra persona tenéis una conexión efectiva entre vosotros. El uso de la técnica del reflejo, que se suele emplear para hacernos más accesibles o más persuasivos, nos permite relacionarnos activamente con la otra persona a través de su mente inconsciente para convencerla de que esté dispuesta a interactuar con nosotros.

Cuando se refleja a otra persona, se está actuando según la idea de que cuanto más cerca están dos personas, más en sintonía están con la otra. Suelen imitar los movimientos del otro sin ni siquiera darse cuenta: seguirán activamente el ejemplo del otro en sus conversaciones e incluso en su lenguaje corporal. Si uno cruza los brazos, el otro también lo hará. Si uno toma un trago, el otro también lo hará. De hecho, se puede saber lo cerca que están las personas en general observando la similitud y la sincronización de sus movimientos.

Sin embargo, también puede provocar esto en otras personas: puede convencerlas efectivamente de que sigan su ejemplo para obtener todos los beneficios de que sientan activamente que pueden confiar en usted. Piense en los casos en los que esto podría ser útil: en particular, si quiere ser persuasivo con la inteligencia emocional, tiene que ser capaz de demostrar que es digno de confianza. Esta es una de esas formas de hacerlo.

Para reflejar a otras personas, seguirás tres pasos clave: te asegurarás de sentir algún tipo de conexión con la otra persona, te adaptarás a su ritmo de alguna manera y, por último, identificarás su puntuación. Al aprenderlos, serás capaz de convencer incluso a los desconocidos que apenas conoces de que tú y ellos estáis más cerca de lo que realmente estáis. Se trata de una habilidad social increíblemente importante: puedes utilizarla para facilitar una relación que crees que no se está desarrollando con la suficiente rapidez, por ejemplo.

Cuando vayas a establecer una conexión, querrás efectivamente averiguar cuál es la mejor manera de presentarte en la situación para que parezca que estás escuchando activamente. Por supuesto, estarás escuchando activamente, pero lo que realmente quieres es enfatizarlo para la otra persona. Para ello, mira a la otra persona, establece un contacto visual sólido y asiente con la cabeza mientras escucha. Al hacer esto, deberías sentir el comienzo de una relación.

Puede continuar igualando el ritmo de la otra persona; efectivamente, quiere captar el entusiasmo y los patrones de habla de la otra persona. Si la otra persona habla rápido, tú también deberías hablar rápido. Si están tranquilos, tú también debes abordar la situación con calma. Al hacer esto durante un tiempo, deberías descubrir que ellos también se adaptan a tu propio ritmo de habla.

Por último, debes averiguar cuál es el puntuador de la otra parte, es decir, cómo enfatizan realmente lo que están diciendo en un momento dado. Lo más habitual es ver a personas que dan un puñetazo en el aire o hacen un determinado gesto con la mano, como un corte en la palma de la mano, cuando realmente quieren enfatizar lo que están diciendo. Al identificarlo, hay que averiguar cuándo van a utilizarlo de nuevo y adelantarse a él. Es conveniente que utilices el puntuador antes que ellos para asegurarte de que eres capaz de desencadenar activamente esa conexión de reflejo.

A partir de ahí, lo único que tienes que hacer es comprobar si has tenido éxito. Si lo has hecho, descubrirás que ellos también reflejarán inconscientemente tus propios movimientos sutiles.

Empatizando

Aunque empatizar no es algo natural para todo el mundo, es fundamental saber cómo hacerlo. Muchas personas se dan cuenta de que empatizan de

forma natural con los demás sin intentarlo, pero si no estás en ese grupo afortunado que aprende a empatizar sin mucho esfuerzo, puede que te des cuenta de que tienes que esforzarte por aprender.

Recuerda que la empatía es fundamental para tu propia capacidad de relacionarte con otras personas. Si no puedes empatizar de forma natural, debes averiguar cómo empatizar cognitivamente para poder, como mínimo, entender a otras personas y sus emociones.

Cuando quieras empezar, lo harás de forma muy sencilla: imagínate en el lugar de la otra persona. Si te molesta que tu amigo esté irritado porque has llegado tarde a algo, quizá debas considerar cómo te habrías sentido tú si tu amigo hubiera llegado tarde a la cita: probablemente te habría molestado.

Aunque esa es una versión simple de cómo imaginarse en los zapatos de otra persona, esto es exactamente lo que estarás haciendo. Estás observando la situación de la otra persona y tratando de imaginar cómo te haría sentir su situación. Cuando lo hagas, deberás tener en cuenta todo lo que puedas: dónde creció, qué tiene a su disposición y cualquier cosa que sea relevante para esta situación. ¿Están molestos porque sienten que has crecido demasiado protegido de las consecuencias, tal vez? O tal vez porque sienten que tú, al igual que todos los demás, no les respetas por alguna razón.

Con esa idea de cómo se está sintiendo, debes dedicar un momento a investigar los sentimientos subyacentes que pueden estar guiando a la otra persona. Ahora que reconoces que tu amigo está molesto contigo por haber llegado tarde, por ejemplo, puedes hacer preguntas para comprender mejor por qué le importaba en primer lugar.

Al desarrollar esta comprensión de lo que sienten y por qué, puedes empezar a empatizar con la otra persona. Con el tiempo, es posible que este proceso se convierta en algo automático: ya no tienes que pensar en ello. Eso es algo bueno y es una señal de que te estás volviendo más inteligente emocionalmente de forma natural.

Establecer un Buen Contacto Visual

Establecer un buen contacto visual con otras personas es una habilidad fundamental. Cuando puedes establecer un buen y saludable contacto visual, te estás permitiendo reconocer a la otra parte. Les estás diciendo que te importan simplemente porque les estás mirando activamente.

En realidad, establecer un buen contacto visual es sorprendentemente sencillo: cuando necesites establecer contacto visual con otra persona, debes seguir la regla de establecer contacto visual el 50% del tiempo cuando estés hablando y el 70% del tiempo cuando estés escuchando. Esto permite a la otra persona ver que estás atento e interesado en ella, al tiempo que le recuerda que debe seguir hablándote.

Si te parece que establecer un contacto visual activo es demasiado difícil por cualquier motivo, puede que mirar el puente de su nariz también les engañe. Por lo que respecta a la otra persona, estarás estableciendo contacto visual con ella, y podrás evitarlo si consideras que el contacto visual directo te resulta incómodo o es demasiado para ti. Sin embargo, incluso la ilusión del contacto visual puede servir de mucho.

Escucha Activa

Otra habilidad social crucial, sobre todo si se desea ser emocionalmente inteligente, es saber escuchar activamente. Demasiadas personas cometen el error de escuchar con la intención de responder a lo que se dice en lugar de escuchar activamente lo que se dice. Cuando escuchas activamente, te aseguras de que el interlocutor se sienta reconocido y que te importa de verdad.

Si deseas ser emocionalmente inteligente, te centrarás en intentar que eso sea una prioridad. Efectivamente, entonces, estarás intentando activamente escuchar con la intención de comprender. Hacerlo no es tan difícil como parece. Todo lo que tienes que hacer es empezar por establecer contacto visual mientras la otra parte habla. Mientras escuchas, debes prestar siempre toda tu atención a la otra parte. No debe permitirse ninguna

distracción durante esta fase. Asegúrese de escuchar activamente y de asentir con la cabeza para demostrar que está escuchando.

Sin embargo, lo más importante es recordar que, mientras escuchas, debes centrarte únicamente en escuchar. No hay que intentar dar respuestas propias a la otra parte, simplemente hay que tratar de escuchar y comprender.

Cuando la otra persona termine de hablar, antes de responder, debes intentar recapitular lo que se ha dicho. Con tus propias palabras, ofrece un breve resumen de lo que crees que se ha dicho y luego pide que te aseguren que lo has entendido bien. Si están de acuerdo, entonces puedes dedicar tiempo a pensar en tu respuesta. Sin embargo, si te informan de que estás equivocado, debes hacer preguntas aclaratorias para asegurarte de que lo has entendido bien.

Sólo después de haber comprendido esto, podrá finalmente elaborar su respuesta para asegurarse de que ha escuchado activamente.

Entender el Lenguaje Corporal

Finalmente, una última habilidad que no se instruirá, pero que se recomienda encarecidamente que se compruebe es la capacidad de leer y comprender el lenguaje corporal. Efectivamente, cuando aprendes a leer el lenguaje corporal de otras personas, te estás capacitando para entenderlas mejor. Estás aprendiendo a entender mejor a quienes te rodean cuando aprendes a leer su comunicación no verbal. Si desea ser emocionalmente inteligente y está listo para avanzar en las habilidades más allá de lo que se ha incluido en el libro hasta ahora, pasar a analizar a las personas es probablemente el mejor lugar para ir.

Conclusión

Enhorabuena! Ha llegado al final de **Inteligencia Emocional *y Terapia Cognitivo-Conductual***.

Llegados a este punto, has echado un vistazo tanto a la inteligencia emocional como a la TCC, dos métodos de superación personal que son fácilmente accionables sin necesidad de la instrucción de un profesional. Esperamos que su viaje de lectura a través de este libro haya sido informativo y agradable para usted. Se ha hecho todo lo posible para garantizar que lo que lea sea algo que pueda aplicar, relacionar y comprender fácilmente.

Tal vez lo más importante de este libro, por encima de todo, sea el hecho de que los pensamientos, los sentimientos y los comportamientos están estrechamente relacionados entre sí. Recuerda el hecho de que tus pensamientos siempre influirán en tus sentimientos, los cuales siempre influirán en tus comportamientos, y utiliza esa comprensión para impulsar realmente tus propias interacciones sociales. No sólo podrás controlarte mejor al conocer estos ciclos, sino que también podrás predecir los comportamientos de otras personas, lo que te permitirá empezar a desarrollar esa propensión a la gestión de las relaciones que es tan importante dentro de la inteligencia emocional.

Al leer este libro, se le ha guiado a través de una sólida comprensión de lo que es la inteligencia emocional. Aprendiste sobre el propósito de la Inteligencia Emocional, así como los pilares que ayudan a construirla, junto con las principales habilidades dentro de cada pilar. A partir de ahí, echaste un vistazo a la terapia cognitivo-conductual, otro proceso que puede ayudarte a aprender a autorregularte, lo que, a su vez, lo hace valioso para la inteligencia emocional.

A partir de aquí, tienes muchas opciones. Puede decidir que desea estudiar más sobre la inteligencia emocional y la TCC -ambas son opciones válidas, ya que este libro sólo rasca el principio de ambos campos profundos.

Puedes decidir que quieres aprender más sobre la empatía y cómo manejarla para tener éxito en las interacciones sociales. Incluso puedes decidir seguir el consejo del último capítulo y centrarte únicamente en aprender a leer a otras personas. Recuerda que ser capaz de analizar el lenguaje corporal de forma consciente puede ser una de tus mayores bazas, sobre todo si te esfuerzas por alcanzar la inteligencia emocional y la excelencia.

Sin embargo, independientemente del camino que elijas, lo que sí es cierto es que ahora tienes las habilidades y varias técnicas para ayudarte a manejar muchos problemas de autorregulación diferentes. Se le proporcionaron varias técnicas para ayudarle a trabajar con la depresión, la ansiedad, el insomnio y la ira. Estas técnicas pueden ser increíblemente valiosas para ti cuando empieces a practicarlas.

Muchas gracias por permitirme acompañarte en tu viaje hacia el bienestar mental. Tanto si sufres de ansiedad y depresión como si simplemente has estado buscando métodos para mejorar, este libro debería haberte proporcionado muchos consejos prácticos que te ayudarán en todos tus esfuerzos.

Independientemente de lo que haga a partir de ahora, recuerde que las técnicas tanto de la inteligencia emocional como de la terapia cognitivo-conductual pueden ser increíblemente influyentes e increíblemente beneficiosas para usted como persona. A medida que domines estas habilidades, descubrirás que tus propias interacciones con los demás cambiarán.

Por último, no dude en dejar una reseña en Amazon si le ha resultado útil este libro. Ha sido diseñado para proporcionarle mucha información de la manera más comprensible posible, y si lo ha encontrado útil, no dude en ir a la página de Amazon y hacérmelo saber. Sus valiosos comentarios son siempre muy apreciados. Gracias y buena suerte en su viaje.

Recuperación del Abuso Emocional y Narcisista

Una Guía Para Entender el Narcisismo Emocional, Identificar al Narcisista y Escapar de las Técnicas Narcisistas. Utilizar la Empatía para Recuperarse de los Abusos Narcisistas

Introducción

Enhorabuena por la compra de ***Recuperación del Abuso Emocional y Narcisista***, y gracias por hacerlo.
¿Ha tenido alguna vez esa sensación de temor cuando mira el reloj y se da cuenta de que alguien va a llegar pronto a casa? Tal vez sea uno de tus padres o tu pareja sentimental. Sabe que están en camino, e inmediatamente le da pavor. En lugar de estar tranquilo, te encuentras estresado y con los nervios de punta. Es posible que le dé pavor estar cerca de la otra persona, y cada vez que sabe que va a tener que verla, no puede evitar sentir su propia ansiedad, aunque no tenga ninguna razón que se le ocurra para estar tan incómodo.
Si conoce esa sensación de temor que se produce cuando se enfrenta a ver a alguien que conoce, es posible que esté sufriendo un abuso narcisista o emocional. Ahora bien, puede que pienses que la persona a la que temes nunca te ha puesto la mano encima, o que no puedes pensar en un momento en el que la otra persona haya sido abusiva. Sin embargo, no todos los abusos dejan una marca física. De hecho, algunos de los peores abusos que una persona puede soportar nunca dejan una marca física. Es posible que hayas sufrido un abuso emocional o narcisista sin ser consciente de ello. Tu mente inconsciente puede reconocer que lo que ha estado sucediendo no es correcto o normal, lo que te hace sentir miedo o ansiedad sin razón. Si no eres consciente de las señales, puede ser fácil no verlas y, en cambio, puedes pasar por alto la verdadera causa como si fuera una ansiedad innecesaria que necesita ser medicada o tratada de alguna otra manera. Sin embargo, este abuso es muy real, y los efectos del abuso que dañan a otras personas también son reales.

Este libro es su guía para identificar el abuso emocional y narcisista. Podrás saber si estás, de hecho, sufriendo uno de estos tipos invisibles de abuso, y si lo estás, se te darán las herramientas que necesitarás para manejarlo. Se le instruirá sobre lo que puede esperar en situaciones de abuso, cómo reconocerlas y cómo curarse de ellas, permitiéndole recuperar su vida de una vez por todas.

Recuerde que nadie debería sentir que tiene que vivir la vida con miedo. Estar en tu casa no debería ser una fuente de ansiedad, ni deberías sentir que

tienes que interactuar constantemente con alguien que te hace sentir incómodo. Cuando lea este libro, descubrirá cómo reconocer varios tipos de abuso, algunos de los cuales quizá nunca se haya dado cuenta de que eran abusivos en primer lugar. Aprenderá a reconocer el abuso emocional y a recuperarse de él. A continuación, se le introducirá en el reconocimiento del narcisista -un tipo de personalidad particularmente insidioso que suele conducir a un trato manipulador, coercitivo y abusivo de los que le rodean. Aprenderá a reconocer al abusador narcisista, así como las tácticas favoritas del narcisista para abusar. Aprenderá lo profundo que puede llegar a ser el abuso del narcisista, incluso si no se le daña físicamente. Por último, se le presentará al empático, un tipo de personalidad que, debido a su naturaleza bondadosa y a su deseo de ayudar a los demás, suele acabar siendo aprovechado por los manipuladores y abusadores de todo el mundo. Aprenderá sobre la mayor fortaleza del empático: la empatía, y cómo ese poder de empatía puede ayudar a superar el abuso al que se ha enfrentado.

Al leer este libro, es con la mayor esperanza de que lo encuentre útil, instructivo, y le proporcione un consejo procesable que pueda seguir y usar para protegerse del abuso, o si ya se ha encontrado abusado, le indicará la dirección correcta para sanar. Ten en cuenta que no tienes por qué sufrir los malos tratos, y si alguna vez sientes que estás en peligro activo, consulta con la línea telefónica local de violencia doméstica para que te ayuden. Es posible que tengas acceso a más recursos de los que creías para ayudarte a vivir la vida que te mereces: Una vida libre de abusos.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para que contenga la mayor cantidad de información útil posible; ¡disfrútelo!

Capítulo 1: El Maltrato en las Relaciones de Pareja

Cuando la gente piensa en el maltrato, suele pensar en el tipo de maltrato que deja pruebas evidentes: el maltrato físico y sexual. Sin embargo, el maltrato tiene muchas formas y tamaños, con diferentes efectos y resultados. ¿Considerarías abuso que te griten para que te calles? ¿Y que te insulten mientras te gritan? ¿Tirar algo a la pared? ¿Golpear una puerta? ¿No proporcionarle el acceso que necesita y merece a los fondos familiares? ¿Amenazar con quitarte la custodia de tus hijos? Todas estas son formas diferentes de maltrato, y ni una sola de ellas implica poner un dedo sobre la otra persona.

El maltrato es peligroso: no sólo puede causar graves daños físicos o emocionales, sino también graves problemas de salud mental, o incluso provocar la muerte, el abuso de sustancias o la autolesión. El maltrato no es algo que deba ignorarse nunca, y si alguna vez sospechas que alguien está siendo maltratado, acudir a él en privado puede ser lo correcto. Si es usted víctima de malos tratos, no tiene por qué seguir sufriendo: puede tomar partido y marcharse de una vez por todas. Puede ser intimidante o parecer totalmente imposible marcharse, especialmente si depende económicamente del maltratador, pero puede tomar esa decisión de marcharse si así lo decide.

¿Qué es el Abuso?

Considere por un momento la definición de la palabra "Abuso". Si buscáramos una definición en Internet o en un diccionario, obtendríamos algo parecido a un mal uso de un objeto, o a tratar con crueldad o violencia. El abuso puede utilizarse para referirse al mal uso de, por ejemplo, el alcohol, en el que el que bebe con frecuencia lo hace en exceso, ya sea por adicción o por algún otro factor. El abuso de poder puede ocurrir cuando un juez dicta una sentencia que está totalmente diseñada para beneficiar al juez o impulsar una agenda en lugar de tomar la decisión correcta. Incluso se puede escuchar a la gente decir que se abusa de los objetos, como por ejemplo decir que el juguete favorito de un niño ha soportado mucho abuso. Esto significa que, a pesar del uso rudo, el juguete ha resistido.

A pesar de la amplia gama de usos que puede tener la palabra, en el ámbito de este libro, nos centraremos únicamente en la definición de abuso es relevante para el maltrato o el daño a los demás. Más concretamente, vamos a añadir un elemento adicional al hablar del abuso en este libro: debe ser intencionado.

Efectivamente, entonces, el maltrato se definirá para la duración de este libro como el acto intencional de dañar a otra persona por razones que no sean de defensa propia. El único acto justificable de dañar a otra persona o animal es el de consumir después de cazar o sacrificar humanamente o en defensa propia durante el cual no fuiste el agresor. Esto significa, por tanto, que cada vez que alguien te hace daño intencionadamente, sin importar cómo te hayan herido, has sufrido un abuso.

Por supuesto, la gravedad de los abusos varía. Puedes recibir una bofetada en el trasero por parte de un desconocido que camina por la calle, lo que obviamente sería angustioso, pero no necesariamente te cambiaría la vida. También pueden sujetarte por la fuerza y agredirte violentamente. Ambas cosas siguen siendo abuso, y ambas están mal, pero en el espectro hay una amplia gama de diferencias en cuanto a la gravedad.

Una cosa sigue siendo cierta: mereces vivir tu vida libre de abusos. Este es un mensaje que verás repetido a lo largo de este libro porque es muy

importante escucharlo. Te mereces que te traten con amabilidad, no que te maltraten.

¿A quién se Abusa?

Sin embargo, aunque tú y los que te rodean merecen ser tratados con amabilidad, no estás ni mucho menos solo. Los malos tratos proliferan en todo el mundo. Especialmente en Estados Unidos, las estadísticas sobre abusos son extremas. Se cree que 1/3 de las mujeres y 1/5 de los hombres han sufrido abusos físicos, sexuales o psicológicos en algún momento de su vida. Estos abusos afectan a personas de todas las edades. Los bebés y los niños pequeños son objetivos habituales. 1/3 de los adolescentes han declarado haber sufrido violencia y abusos durante sus propias relaciones.

Efectivamente, cualquiera puede ser víctima de abusos. Rico o pobre, joven o viejo, el maltrato puede ocurrirle a cualquiera. De hecho, cada minuto, 24 personas son violadas, maltratadas o acosadas por una pareja doméstica o íntima sólo en Estados Unidos. El 48% de los adultos de EE.UU. han sido víctimas de abusos psicológicos a lo largo de su vida.

Si eres víctima de malos tratos, no tengas miedo de acudir a ellos: no estás sola, y otras personas pueden identificarse contigo y con tus luchas. El hecho de que el maltrato esté tan extendido y sea tan frecuente no significa que tengas que aceptarlo sin luchar, ni que debas aceptarlo sin más. Puedes optar por irte. Puedes elegir defenderte. Puedes optar por escapar. No siempre es fácil, pero puedes hacerlo.

Motivos de Abuso

Ante todo, es importante reconocer que el maltrato nunca es justificable. Nunca es aceptable herir intencionadamente a otra persona, por muy enfadada que esté, ni por mucho que se niegue a obedecer. Las personas no están diseñadas para ser marionetas, y no importa la relación que tengas, siempre tienes libre albedrío. Puedes elegir cuándo tener intimidad sexual y cuándo no. Puedes decidir lo que vas a comer y lo que vas a rechazar. Tú decides con quién hablas y a quién evitas. No importa lo que hayas hecho, incluso si has sido infiel o has hecho algo que tu pareja desaprueba, ni siquiera mereces que te hagan daño intencionadamente.

En última instancia, la mayoría de los abusos soportados se deben a que una persona desea el poder: quiere tener el control, y la mejor manera de hacerlo es obligar a la otra persona a someterse. Puede que crean que son dueños de su pareja, o que tienen algo que decir sobre lo que su pareja puede hacer, especialmente en el matrimonio. Sin embargo, esto no podría estar más lejos de la realidad: tú puedes elegir con quién quieres asociarte si así lo decides.

Otras veces, el maltrato se soporta porque el maltratador cree que sus necesidades son lo primero: quiere sentir que su pareja debe priorizar siempre sus necesidades y utilizará tácticas abusivas para conseguirlo. Eliminarán intencionadamente la idea de igualdad dentro de la relación, dejando claro a la víctima que el maltratador es dominante y más importante. Al hacerlo, la víctima suele acabar interiorizando que siempre debe hacer feliz a la otra persona.
En efecto, el abuso es un juego de poder. Se hace para afirmar el control sobre la víctima y asegurarse de que ésta se sienta impotente. Al sentirse impotente, la víctima cree que no tiene más remedio que seguir soportando el abuso sin discutir ni cuestionar. Esta es una de las razones por las que muchas víctimas se niegan a marcharse: sienten que no pueden hacerlo.
El maltrato en sí mismo es aprendido: las personas rara vez son abusivas sin haber estado expuestas a él antes. Puede haber sido aprendido durante la infancia, cuando se utilizaron tácticas abusivas al crecer, como un hijo que creció rodeado de un padre abusivo y que naturalmente se comportó de la misma manera con sus propias parejas e hijos en la edad adulta. Puede haber sido visto en la televisión o en otros medios de comunicación y haber sido interiorizado lentamente a lo largo de una vida de exposición que ha normalizado las tendencias abusivas.

Sin embargo, lo que no causa el maltrato es la víctima, y si el maltratador te dice alguna vez que es tu culpa que actúe así, entonces está negando la realidad o tratando de convencerte de algo que no es cierto para mantenerte bajo sus garras durante más tiempo. Las drogas y el alcohol tampoco provocan el maltrato: alguien que está intoxicado puede ser abusivo, pero es porque esas tendencias ya están presentes. El estrés tampoco es la causa del maltrato. Alguien que no es abusivo no verá el abuso como una opción en absoluto.

Tipos de Abuso

Los abusos de todo tipo son traumáticos, independientemente de quién haya sido el agresor. Mientras que la gente tiende a reconocer fácilmente el abuso físico gracias a las marcas literales que puede dejar en otra persona, la gente suele tener dificultades para reconocer también otros tipos de abuso. A pesar de que el maltrato está tan extendido, la gente no tiende a reconocer la mayoría de los tipos, y este capítulo pretende cambiar esa situación.

La lectura de esta sección puede ser increíblemente valiosa para ti. A medida que lo haga, podrá ser capaz de identificar y reconocer varias de las formas más insidiosas de abuso que suelen pasar desapercibidas. Por ejemplo, algunas personas pueden creer firmemente que es imposible que un marido abuse sexualmente de una esposa, lo cual no es cierto. Cuando conozcas algunas de las formas más oscuras o menos aparentes de abuso, estarás en una posición mucho mejor para resistir ese abuso o reconocer cuándo es el momento de salir de la relación.

Recuerda, por mucho que tu agresor te diga que estás atrapada, o que no tienes más remedio que someterte, recuerda que hay opciones para ti. Lo único que tienes que hacer es tender la mano. No necesitas vivir con el abuso, y puedes hacer un plan para salir. Hay personas que trabajan en las líneas telefónicas de atención a la violencia doméstica que están preparadas y dispuestas a ayudarte. Pueden ayudarte a encontrar recursos en tu área local y a elaborar un plan de ayuda, sin importar dónde estés o cuál sea tu situación. No te mereces vivir con ninguna forma de maltrato.

Principalmente, el abuso se presenta en varias formas. En este momento veremos en particular seis de ellas: Emocional, financiero, físico, sexual, espiritual y narcisista. Cada una de ellas ocurre de forma diferente, pero todas tienen el potencial de ser dañinas. Puedes ser herido por cada una de estas formas de abuso, y sólo porque no te toquen físicamente no significa que tu abuso no sea tan malo. Por favor, no minimices tu abuso ni intentes compararlo con el que sufren otras personas.

Abuso emocional

El maltrato emocional, también llamado comúnmente maltrato psicológico, verbal o mental, es una forma de maltrato en la que el maltratador utiliza los juegos mentales y las emociones para obtener el control. El maltratador quiere ser capaz de manipular tus emociones y tu mente para asegurarse de que no te sientas lo suficientemente segura como para escapar o para hacerte sentir que eres incapaz de escapar. Esta forma de abuso es particularmente insidiosa porque nunca deja marcas físicas en la víctima y es casi imposible de probar.

Cuando se es víctima de abuso emocional, uno se siente totalmente incapaz. Sientes que estás atrapado, pero también te queda la duda de si realmente estás siendo maltratado o si simplemente eres demasiado sensible a la situación. El maltrato emocional es real y está mal, y aunque no te deje huella, afectará gravemente a tu estado emocional.

Abuso financiero

El abuso financiero es exactamente lo que parece: alejar las finanzas de la víctima o ejercer algún tipo de control sobre ella. Especialmente en un matrimonio, ambas partes deberían tener el mismo acceso a las finanzas, ya que el matrimonio suele plantearse como un equipo. A menos que se haya acordado previamente, si uno de los miembros de la pareja toma repentinamente todo el control de las finanzas o restringe el acceso a las mismas, puede haber abuso financiero.

Durante el abuso financiero, se restringe o perjudica el acceso de una de las partes a los fondos o a ganar dinero. Dado que las finanzas y el acceso al dinero son necesarios para sobrevivir, restringir el acceso a estos fondos puede hacer imposible salir de una relación negativa y abusiva. En esta línea también, es casi imposible encontrar una vivienda si se destruye el crédito. Al dañar la seguridad financiera, el maltratador la hace, por lo que la víctima depende mucho más del maltratador, lo que significa que la víctima carece de poder. También puede abarcar el crédito propio. Se trata efectivamente de cualquier cosa que amenace el bienestar financiero de la persona de la que se habla, ya sea acumulando deudas, destruyendo el

crédito, restringiendo el acceso al dinero o incluso amenazando el lugar de trabajo de la víctima.

Abuso físico

El maltrato físico es quizás el más fácil de identificar. El maltrato físico es especialmente conocido por ser doloroso. Se trata de intentos físicos de sujetar, someter o abusar de la víctima. En general, si se le amenaza físicamente o se le pone en una situación peligrosa, se le maltrata físicamente. Una de estas formas de las que la gente puede no darse cuenta es echar a la víctima del coche en una zona peligrosa o dejarla encerrada fuera, sobre todo si hace calor o frío. Las personas tienen derecho a refugiarse y el hecho de interferir intencionadamente en ello, haciendo que se quede fuera, es una forma de maltrato físico.

Esta es quizás la más inmediata amenaza de las formas de abuso que puedes sufrir. Si crees que corres el riesgo de sufrir maltrato físico, o si te han pegado, tienes derechos y repercusiones. Pide ayuda y no toleres ningún tipo de maltrato físico. Este maltrato tiende a empeorar continuamente con el paso del tiempo, y se cree que tres mujeres al día son asesinadas por sus parejas sólo en los Estados Unidos. Se trata de una cifra aterradora y es una razón más para que, en el momento en que una relación se vuelva física, se ponga fin a la misma.

Abuso sexual

El abuso sexual es algo que la gente cree que es sencillo, pero en realidad tiene algunos matices. Usted puede sentir que no ha sido abusado sexualmente si no sabe que ciertos sucesos se consideran realmente abusivos, pero los efectos son innegables. Incluso si no es consciente de que ha sufrido abusos sexuales, puede descubrir que lo que ha soportado puede ser clasificado de esta manera. No es necesario que un desconocido le viole violentamente para que el abuso que ha sufrido se considere abuso o agresión sexual. De hecho, puede ser agredida o abusada sexualmente por su pareja o incluso por su cónyuge. El matrimonio no es una licencia para acceder libremente y sin censura al cuerpo de la otra persona. Incluso el hecho de que se le moleste para que tenga intimidad sexual es una forma de abuso sexual: si se persigue cualquier cosa que no sea su sí entusiasta y consensuado a la actividad sexual, puede descubrir que su pareja está intentando coaccionarle o intimidarle intencionadamente para que ceda. Recuerda que, incluso en el matrimonio, conservas todos los derechos sobre tu cuerpo y no tienes ninguna obligación de participar en ningún tipo de contacto sexual que desees evitar.

Abuso espiritual

El abuso espiritual es otra de esas formas de abuso que es particularmente difícil de identificar, pero una vez que se sabe lo que es, se puede señalar un poco más fácil. Se trata de cualquier momento en que un abusador ataca la elección religiosa de la víctima. Puede sucederles a personas de cualquier religión, y cualquiera puede sufrirlo. Se hace para atacar directamente la religión de una persona, que a menudo es una de las partes más íntimas y profundas de su propio sistema de creencias. Atacar su sistema de creencias es realmente atacar al individuo, y puede ser increíblemente angustioso. Puede ocurrir durante una relación, especialmente en contextos como el de una persona que reprende intencionadamente las opciones religiosas de la otra o que impide que la víctima pueda practicar. A veces, el maltratador puede incluso utilizar sus propios textos religiosos o los tuyos para justificar el maltrato, señalando líneas que se están malinterpretando, como permitir que el hombre dirija y que la mujer retroceda y obedezca a toda costa.

Abuso narcisista

Finalmente, la última forma de abuso que se discute aquí es el abuso narcisista. El abuso narcisista se refiere a cualquier abuso que haya ocurrido por parte de un narcisista. Este libro dedicará varios capítulos a discutir el narcisista y el abuso narcisista a medida que avanza.

En particular, los narcisistas son particularmente insidiosos con su abuso. Tienden a ser abusivos simplemente porque no ven ninguna razón para no salirse con la suya. Tienen una visión distorsionada de la realidad que les rodea y, por ello, tienden a intentar intimidar a todo para que se ajuste a su propia visión del mundo. Esto es bastante problemático: cuando intentan activamente que todo lo demás se ajuste a sus delirios, acaban perjudicando a varias personas en el proceso.

Sin embargo, más específicamente, los narcisistas son maestros en la manipulación y el abuso. Son expertos en hacer que el abuso que están distribuyendo parezca que debe ser culpa de la víctima, y no reconocerán nada más allá de eso como la verdad. De hecho, están tan seguros de sus propios puntos de vista, que afirmarán que la percepción de la verdad de cualquier otra persona es falsa. Por ahora, lo único que importa es que sepas que el abuso narcisista existe en su propia categoría y que abarca todos los tipos de abuso. Más adelante profundizaremos en este tema.

Efectos del Abuso

Cuando has sido víctima de abusos, puedes descubrir que has empezado a cambiar. Puede que al principio no te des cuenta, pero con el tiempo, notas que ya no eres la persona que solías ser. En particular, puede encontrar que algunos de los siguientes efectos están presentes en su vida. Estas son efectivamente tus heridas emocionales en respuesta al daño que has soportado. Recuerda que algunos abusos pueden ocurrir sin dejar nunca una marca física, pero las cicatrices emocionales que hay permanecen potencialmente durante toda la vida. Algunos de estos efectos son:

- **Ansiedad (incluido el trastorno de estrés postraumático):** Cuando has sido víctima de abusos, es probable que vivas constantemente en un estado de hipervigilancia. Tienes miedo de lo que va a pasar si sigues en la relación, pero también tienes miedo de lo que pasará cuando te vayas. El trastorno de estrés postraumático también es un trastorno de ansiedad común que sufren muchas víctimas de abuso, y esto se analizará en profundidad en el Capítulo 7: Los efectos del abuso narcisista.
- **Depresión:** Cuando se teme constantemente por la vida o el sentido de sí mismo, es increíblemente común sufrir depresión, así como perder la capacidad de disfrutar de la vida. Puede que le cueste disfrutar activamente de lo que ocurre a su alrededor o que sienta que no puede levantarse de la cama. Es posible que sufra de falta de energía y de motivación para cuidar de sí mismo, de sus responsabilidades y de su hogar.
- **Comportamientos arriesgados:** Cuando has sido maltratado, puedes encontrarte con que pasas más tiempo del habitual actuando. Puede, por ejemplo, conducir con exceso de velocidad o sin cinturón de seguridad. Puede tener relaciones sexuales arriesgadas y sin protección con otras personas. Puede usar o abusar de las drogas. En última instancia, no te importa lo que te pueda pasar, así que no tomas las precauciones necesarias que se utilizarían para mantenerte a salvo.
- **Abuso de sustancias:** Es posible que decida automedicarse con drogas y alcohol, o que descubra que su pareja maltratadora le anima a alimentar su adicción. Descubres que las drogas o el alcohol te sirven como una especie de liberación y evasión del

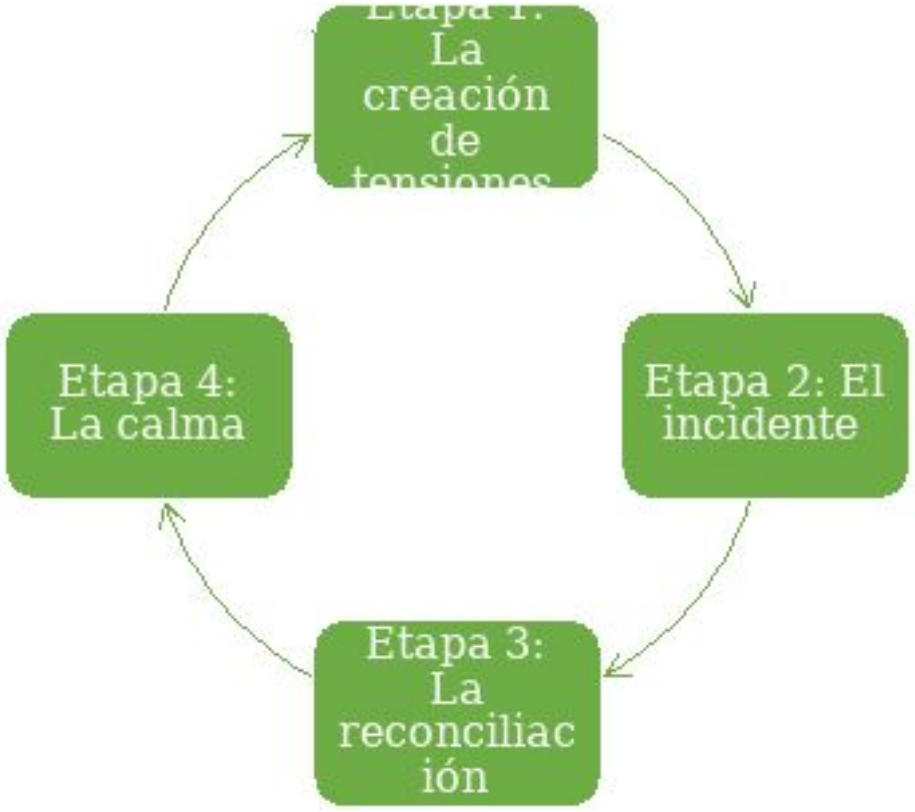
maltrato y esto puede convertirse muy rápidamente en una espiral de abuso de la sustancia, y potencialmente incluso de adicción o sobredosis si no tienes cuidado.

- **Autolesiones o pensamientos suicidas:** Otro mecanismo de afrontamiento común es la autolesión. Es posible que te hagas daño intencionadamente para tener una sensación de control sobre la situación en la que te encuentras. Aunque no es saludable, sientes que eres capaz de controlar cuando te haces daño, y eso puede hacerte sentir que has recuperado algo de poder. Si tienes pensamientos de autolesión o suicidio, es importante que acudas a un profesional médico autorizado, ya que se considera una emergencia médica y podrás obtener la ayuda que necesitas.
- **Baja autoestima:** Cuando te dicen constantemente que no te lo mereces o que no eres digno, acabas interiorizándolo y creyendo que es verdad. Esto no significa que seas débil o que lo hagas cierto, sólo significa que lo has escuchado tan a menudo que lo crees. Sin embargo, la falta de autoestima puede significar entonces que no confías en ti mismo y que dudas de tu capacidad para salir de la relación.
- **Evitar las relaciones u otros desencadenantes:** Si has sufrido abusos en el pasado, puedes optar por evitar las relaciones por completo. Especialmente si has sufrido en más de una ocasión, puedes sentir que es más sencillo evitar las relaciones por completo que tratar de encontrar una saludable.

El ciclo del Abuso

Antes de abordar el resto de este libro, hay un concepto importante que debe recordarse: el abuso existe en un ciclo. Este ciclo no sólo es generacional, lo que significa que los niños que crecieron en un entorno abusivo crecen para crear ellos mismos entornos abusivos, sino también en el sentido de que el abuso dentro de una misma relación tiende a ocurrir dentro de un ciclo muy específico y predecible durante el cual las cosas son a veces cómodas y felices, pero otras veces, el abuso es altamente prevalente. La gente suele tomar esos periodos de luna de miel, los periodos durante los cuales el abuso está ausente, como señales de que vale la pena

salvar la relación, pero considera esto por un momento: Si la relación sólo fuera abusiva todo el tiempo, ¿alguien querría quedarse? Nadie querría aguantar el maltrato sin parar; tiene que haber también algún tipo de bien para que la persona siga interesada en quedarse y motivada para continuar con la relación.
El ciclo del maltrato se produce en cuatro etapas distintas: La acumulación de tensiones, un incidente, la reconciliación y la calma.



Durante la primera etapa de construcción de tensiones, hay una tensión presente en la relación. Puede sentir que la comunicación se rompe o que usted y su pareja simplemente se molestan constantemente. La víctima puede sentir que se dirige hacia otro incidente de abuso y tratar de hacer cualquier cosa para intentar complacer y aplacar al abusador con la esperanza de evitarlo. La comunicación continuará degradándose y puede haber discusiones o desacuerdos frecuentes durante este período.

La segunda etapa, conocida como la etapa del incidente, es cuando se produce el abuso. Por lo general, se produce un gran estallido: puede

tratarse de abuso físico, o puede ser una discusión o un intento de controlar o coaccionar a la víctima. El agresor puede gritar, insultar, amenazar con irse, intimidar, intentar forzar la intimidad sexual o intentar otras formas de violencia o abuso. Este es el gran acontecimiento aterrador que la víctima intentaba evitar.

Tras el incidente, el maltratador se da cuenta de que se ha producido el abuso y pasa a controlar los daños. En particular, buscará la reconciliación, que es el nombre de esta etapa. A menudo se disculpará, pero esa disculpa suele ser poco sincera y tiene como objetivo simplemente aplacar a la víctima. A menudo se culpa a la víctima en este momento, o el maltratador negará que el abuso haya ocurrido en absoluto. También se le puede restar importancia para convencer a la víctima de que las cosas no son tan malas como ella las ve. También es común en esta etapa una disculpa con la promesa de mejorar, buscar asesoramiento o trabajar de alguna manera en la relación. Sin embargo, estos esfuerzos por mejorar la relación rara vez, o nunca, se producen realmente.

Por último, una vez completada la reconciliación, llega la calma en la tormenta: es el breve respiro durante el cual la víctima recuerda todas las razones por las que se enamoró o se vio arrastrada a la relación en primer lugar. Esta es la etapa conocida como el período de luna de miel. Durante este tiempo, la relación parece estar bien -el abuso se olvida o se perdona, y el abusador a menudo se encuentra colmando a la víctima de afecto y regalos. Durante este periodo, la víctima recuerda por qué quiere seguir en la relación.

Los Retos de Escapar de los Abusos

En este punto, después de leer las luchas que tantas personas enfrentan en las relaciones abusivas, puede tener una sola pregunta que pasa por su mente: ¿por qué no se van simplemente? Después de todo, sería tan sencillo como salir por la puerta y no volver, ¿verdad?

Aunque siempre es una posibilidad dejar la relación, hay mucho más que desmenuzar al respecto. Es una cuestión complicada: sí, irse es lo correcto cuando se está en una relación abusiva, pero a menudo hay factores externos, más allá del hecho de que el abuso está presente, que deben ser considerados. Recuerda que el maltrato consiste en ejercer el poder y el control, y cuando intentas dejar a un maltratador, estás recuperando directamente ese poder. Hasta ahora, en esa relación, el maltratador ha utilizado el abuso para mantener ese poder, y dejarlo no cambiará eso. A menudo, dejar es el momento más peligroso en una relación abusiva - el abusador probablemente tomará represalias y hará que dejar la relación sea lo más difícil y doloroso posible para forzar a la víctima a someterse.

Más allá del peligro que supone dejarlo, puede haber otros factores que entran en juego dentro de esa relación en particular, como la dificultad para dejarlo porque hay **hijos de por medio.** Cuando hay niños en la relación, marcharse ya no es tan sencillo como hacer las maletas y desaparecer, especialmente si los niños son compartidos. El progenitor maltratador sigue teniendo derechos sobre los niños que no pueden revocarse sin permiso judicial, y esa revocación rara vez se produce. Las víctimas pueden optar por permanecer en la relación, para tener acceso a sus hijos en lugar de tener que compartirlos con el progenitor maltratador durante largos períodos de tiempo.

Otro reto y obstáculo común con el que se topan las personas es el de su **cultura o religión.** Muchas culturas y religiones rechazan la idea del divorcio o la separación, y otras todavía esperan la sumisión de las mujeres a los hombres. Cuando te dicen que debes ser obediente a tu marido y que tu marido tiene derecho a pegarte o hacerte daño, vas a sentir que no puedes salir. Vas a estar tan atrapada en lo que es correcto por tu cultura y en tu relación que escapar se vuelve increíblemente mal visto. Si sabes que no puedes divorciarte a los ojos de tu religión, o que te arriesgas a que tu cultura te rechace por renunciar a tu relación, puede que descubras que eres más feliz manteniendo tu comunidad actual, incluso si eso significa tolerar el abuso.

Algunas personas simplemente no tienen la capacidad física para dejarlo debido a una enfermedad o a una **discapacidad**. Puede que no tengan la movilidad suficiente para vivir por su cuenta, o que necesiten ayuda para la supervivencia diaria básica, y creen que su mejor oportunidad es quedarse en la relación y enfrentarse al maltrato. Incluso pueden tener problemas de salud importantes que les impidan cuidar de sus hijos, por lo que en lugar de dejar la relación, se quedan para seguir viviendo con sus hijos en un esfuerzo por protegerlos.

Otras personas pueden sentirse demasiado **avergonzadas** para pedir ayuda debido a los estigmas que rodean el abuso. Si has sido víctima de malos tratos, puede ser difícil acudir a los demás. Especialmente si tu pareja se ha pasado la relación diciéndote que todo es culpa tuya, puedes sentir que te juzgarán duramente por tu propia victimización, a pesar de que la víctima nunca se merece el maltrato.

A veces, el **miedo** frena al individuo. Tal vez su pareja le haya amenazado con suicidarse o con hacerle daño si se va, o le preocupa cómo podrá mantenerse a sí misma y a sus hijos sin que otra persona le ayude a pagar las necesidades del hogar. Puede que tenga miedo de que su agresor no se vaya sin luchar y que el maltrato se intensifique si intenta marcharse.

En particular, con respecto al miedo, en muchos casos, el **estatus de inmigración** también puede jugar un papel importante si la víctima no está documentada en el país, a menudo sienten que tienen que aguantar, ya que

si van a los tribunales, o si la víctima pide ayuda, la víctima simplemente será deportada. Especialmente si la persona tiene hijos que son ciudadanos del país en el que la víctima está indocumentada, la víctima puede permanecer en silencio para evitar ser deportada y separada.

Una importante **falta de recursos** también puede hacer que alguien que sufra algún tipo de abuso se sienta totalmente atrapado en una mala situación, y los abusadores lo saben. Precisamente por eso se aprovecharán del abuso financiero para hacer más difícil la salida. Puede que no tengas dinero para pagar una casa para ti y tus hijos. Puede que no tengas un coche para irte. Puede que no tenga acceso a las finanzas de la familia, e incluso si contribuye activamente a ellas, puede que no tenga acceso. Si simplemente no tiene los recursos, puede tener miedo de intentarlo, especialmente si está embarazada o tiene hijos.

A veces, el simple hecho de **no contar con el apoyo** de amigos o familiares puede hacer que te sientas atrapado y solo. Sin acceso a otras personas con las que hablar, puedes encontrarte con que no puedes hablar de lo que está pasando, ni tienes a nadie a quien recurrir cuando las cosas se ponen feas. Sin una especie de caja de resonancia en otra persona, puede descubrir que no ve la relación tan mal como puede pensar inicialmente, especialmente si ha sido una escalada lenta hasta ese punto. Por otra parte, es posible que tus amigos y familiares no vean el maltrato que estás sufriendo y a menudo traten de restarle importancia o se pregunten si es realmente tan malo como dices.

Por supuesto, una de las razones más convincentes que encuentran las personas para permanecer en sus relaciones a pesar del abuso es **el amor.** Aman de verdad a sus parejas, y eso es suficiente para que se queden en sus relaciones que, de otro modo, habrían dejado. Otras veces, lo que puede retenerte es el amor. Después de todo, si no amaras a tu maltratador, probablemente no estarías dispuesta a soportar el maltrato en absoluto.

Cuando amas a tu pareja, puedes aferrarte a la esperanza de que el maltratador cambie, como prometió, y darás una oportunidad tras otra, esperando poder recuperar a la persona de la que te has enamorado. Una última razón por la que es probable que la gente se quede atrás es que la

relación y el abuso se han **normalizado**. Esto significa que les parece totalmente normal en lugar de ser algo que puede ser una enorme bandera roja. Piensa en que, en algunas culturas, puede estar totalmente bien hacer contacto visual y sonreír, pero en otras, el contacto visual se ve como una falta de respeto y el contacto visual grosero no está normalizado en esos países y culturas. Si has crecido rodeado de malos tratos y éstos se han normalizado, no verás el problema. Si has crecido en un hogar en el que los padres se gritaban habitualmente, puede que sientas que gritar es totalmente normal cuando te enfadas. Sientes que estos mecanismos de afrontamiento poco saludables no son más que expresiones apasionadas de sentimientos y no reconoces el abuso porque no lo reconoces.

Capítulo 2: Reconocer el Abuso Emocional

En los próximos capítulos abordaremos específicamente el abuso emocional. Ahora ya sabe lo que es, al menos en la superficie: sabe que el abuso emocional es una forma de control psicológico y lo peligroso que puede ser. Sin embargo, ¿sabe cómo reconocerlo? ¿Sabe cómo etiquetar varias de las tácticas de abuso más comunes? Esta forma particular de abuso tiende a ser increíblemente encubierta -está diseñada para ocultarse a plena vista- y al leer este capítulo, aprenderá a identificarla.

Si puedes pararte a pensar en un momento en el que sentiste que no eras lo suficientemente bueno, como si tu pareja te estuviera haciendo un gran favor al quedarse contigo, puede que sea el momento de reevaluar vuestra relación. Si alguna vez te has dado cuenta de que la voz que utilizabas para hablar de ti era la voz de otra persona en lugar de la tuya propia, es posible que hayas sufrido abuso emocional en algún momento.

El abuso emocional se conoce comúnmente como abuso verbal o psicológico, y está diseñado para hacerte sentir mal contigo mismo. Está pensado para hacerte sentir que no eres digno, que no mereces respeto y que no tienes el control. Todo el propósito del abuso emocional es ese dominio sobre la víctima, diseñado para conceder al abusador rienda suelta sobre el individuo. Cuanto más abuso emocional ha soportado uno, la mayoría de las veces, más servil se vuelve. Dejan de intentar defenderse y poco a poco empiezan a creer que se merecen el abuso.

Este capítulo le guiará para que aprenda a reconocer los signos del maltrato. Aprenderá a identificar los comportamientos más comunes exhibidos por las víctimas de abuso, así como los efectos a largo plazo de sufrir abuso emocional. A partir de ahí, se le guiará a través de varias tácticas de abuso emocional comunes y favorecidas, diseñadas para mantener a la víctima al borde, fuera de control y servil.

Señales de Abuso Emocional en la Relación

Puede ser difícil detectar una relación abusiva, especialmente si usted está en el exterior mirando hacia adentro. Sin embargo, una relación emocionalmente abusiva suele tener un aspecto drásticamente diferente al de una relación sana, y si usted puede pasar suficiente tiempo cerca de alguien en una relación emocionalmente abusiva, puede encontrar que es capaz de identificar varios de estos signos de forma regular. Tómese el tiempo necesario para familiarizarse con estos signos comunes de abuso emocional en una relación.

Si observa que un amigo o familiar tiene una relación con varios de estos signos, puede considerar la posibilidad de acercarse para asegurarse de que todo está bien y ofrecer su propio apoyo si lo necesita. Estos signos pueden ser increíblemente estresantes tanto para el que sufre el abuso como para el que puede estar presenciando esos comportamientos aborrecibles.

Si has sentido que una relación a la que has estado expuesto parece no ser del todo correcta, puede ser que sea de naturaleza manipuladora y abusiva. En estos casos, muchas personas creen que lo correcto es alejarse, pero si ves a alguien que está luchando en una relación con varias banderas rojas, como las que se discutirán en un momento, lo más amable es tender la mano.

Identificar una relación emocionalmente abusiva puede ser bastante preocupante y angustioso, especialmente si se trata de tu relación o la de un ser querido. Sin embargo, si puedes identificarla, puedes ayudar a la otra persona a escapar. Puedes ofrecer tu apoyo. Puedes entender que los comportamientos de aislamiento y evasión probablemente no provienen de la víctima, sino que son forzados por el maltratador.

Generalmente, identificar a una pareja abusiva de uno de sus amigos o miembros de la familia puede ser bastante obvio - aunque la víctima puede no estar dispuesta a admitirlo, todo el mundo sabe cuando está teniendo que caminar sobre cáscaras de huevo. Sin embargo, a menudo, cuando la gente tiene que lidiar con sus amigos o miembros de la familia que están siendo maltratados, sienten que deben elegir entre tolerar a regañadientes al maltratador, a pesar de estar increíblemente preocupados por el

comportamiento por miedo a ser cortados si no lo hacen, o dicen algo, sólo para que el maltratador los congele. Después de todo, la única manera de ayudar a alguien a salir de una relación abusiva es si realmente quiere escapar de ella. Si no están interesados en escapar, no vas a poder hacer mucho más que ofrecerles apoyo hasta el momento en que decidan irse.

Ahora, imagina que tu mejor amiga, Cara, tiene un novio llamado Austin. Cara es la joven más dulce que conoces; nunca tuvo especial confianza en sí misma, pero era tan amable que a nadie le molestaba su falta de autoestima. Simplemente le recordaban amablemente que era un miembro muy querido del grupo social y siempre la invitaban con gusto.

Aparentemente de la nada, Cara lo conoció: Austin era un hombre unos años mayor que ella, pero no le importaba. Era feliz porque él la colmaba de atenciones y amor. Siempre quería pasar tiempo con ella, le enviaba constantes mensajes y comprobaba cómo estaba. Sin embargo, si ella no respondía a un mensaje de texto en los cinco minutos siguientes a su envío, él la llamaba, y lo que le decía dejaba a Cara visiblemente angustiada. Cuando colgaba el teléfono, se disculpaba y se marchaba, diciendo que él le exigía que llegara a casa, o que no estaría allí más tarde esa noche.

Con el tiempo, a medida que Austin se sentía más y más cómodo, tú y tus amigos notasteis varias banderas rojas en la relación. Visteis cómo le gritaba a Cara con regularidad, tanto en público como fuera de él. Ella relataba momentos en los que él le gritaba y le reñía a la cara en casa, y cuando intentabas señalar que no se lo merecía, simplemente se encogía de hombros y decía que se lo merecía porque no era especialmente inteligente y tenía suerte de tenerlo.

Pronto, parecía que incluso sus noches sociales se veían afectadas por la presencia de Austin: ya no permitía a Cara ir a esas reuniones simplemente porque él no podía estar allí también. De hecho, poco a poco sólo se le permitía ir a los lugares en los que él también estaba presente, alegando que era promiscua y que le engañaría si la dejaban a su aire. Se dio cuenta de que, cuando él estaba cerca, parecía tener conocimiento de las conversaciones privadas, y quedó claro que vigilaba sus mensajes de texto. Pronto, sus cuentas en las redes sociales desaparecieron por completo.

Con el tiempo, notaste que Cara estaba cada vez más estresada. Parecía alejarse cada vez más del grupo, hasta que un día se derrumbó y te dijo que él había amenazado con suicidarse si ella lo dejaba y que, aunque tenía muchas ganas de irse, sentía que no tenía otra opción que quedarse. Describió la mirada de furia absoluta y sin adulterar de él cuando le dijo que quería espacio y le dijo que estaba segura de que iba a herirla gravemente. Sólo cuando ella se sacudió su interés por irse como una broma y que quería ver cuánto la quería, él pareció calmarse.

Párate a ver qué problemas puedes identificar en ese breve pasaje sobre tu amiga Cara y Austin. ¿Qué estaba haciendo Austin que era problemático? ¿Qué comportamientos debería cortar por completo para que la relación mantuviera algún tipo de apariencia saludable? ¿Sería posible que esa relación se convirtiera en una relación sana, teniendo en cuenta lo mucho que se ha convertido en una relación abusiva?

Si te tomaste el tiempo, habrás notado al menos seis banderas rojas distintivas sobre el comportamiento de Austin que se consideraría abusivo. En primer lugar, pasaba mucho tiempo **gritándole**. Intimidaba a todo el mundo con lo fuerte que era su voz, y constantemente mantenía a Cara en el suelo. A los gritos se sumaban constantemente **insultos y reprimendas** tan extremas que la propia Cara estaba convencida de que debía merecerlos.

No había ninguna sensación de **privacidad** en la relación, y parecía que Austin estaba plenamente convencido de que Cara necesitaba algún tipo de acompañante para poder participar en cualquier actividad de grupo. Sabía que ella no era el tipo de chica que jamás caería en la infidelidad, pero él estaba convencido de que lo era. Tuvo que comprobarlo regularmente, otra bandera roja, y finalmente, se le exigió que le llevara a cualquier lugar al que quisiera ir para asegurarse de que no se viera envuelta en ningún asunto raro.

Cómo Identificar el Maltrato Emocional Hacia uno Mismo

Ahora que está adquiriendo confianza para reconocer una relación emocionalmente abusiva en otras personas, puede que se pregunte si su propia relación es emocionalmente abusiva. Puede que ya sepa la respuesta a esto o que supiera que es abusiva antes de leer este libro, o puede que

sospeche que es abusiva, y si este es el caso, puede que quiera prestar mucha atención a estas señales.

Tomemos un tiempo para profundizar en la perspectiva de Cara sobre su relación abusiva para ver realmente la perspectiva de la víctima. Todas estas señales que aparecen son enormes banderas rojas que Cara debería haber reconocido, pero tuvo demasiado miedo de hacerlo. Puede que estuviera cegada por el amor a su pareja, o puede que simplemente estuviera atrapada en la idea de lo genial que sería estar en una relación, y estaba dispuesta a soportar el comienzo del abuso.

En última instancia, la única forma en que puedes identificar realmente el abuso emocional será a través de la búsqueda de cómo te sientes en un momento dado. Debes ser capaz de reconocer tus propias emociones, desarrollando esa autoconciencia de tus propios estados actuales. Existen varios patrones de cómo suelen sentirse las víctimas de abuso emocional, y aunque la víctima puede reconocer que es infeliz, puede ser difícil articular realmente cómo se siente si no sabe cómo transmitirlo.

Leer esta sección a través de la perspectiva de Cara es un intento de remediarlo. Veremos cómo se ha sentido Cara, reflexionando sobre si está en una relación de abuso. Desde fuera, puede que ya estés seguro de que está siendo maltratada, porque lo está. Sin embargo, desde el lado de la víctima es mucho más difícil identificarlo.

En primer lugar, Cara se da cuenta de que no es feliz. Lo sabe, pero le cuesta identificar exactamente por qué no es feliz o por qué se siente desgraciada. En general, entiende que los comportamientos a los que ha estado expuesta son problemáticos, pero no sabe cómo articularlos. No está segura de si está reaccionando de forma exagerada o actuando como si las cosas fueran mucho peor de lo que realmente son, y luego se da cuenta. **Siente que no puede confiar en sí misma**.

Una de las tácticas favoritas del abusador emocional es la llamada luz de gas, de la que hablaremos con mayor profundidad más adelante, pero a todos los efectos, está destinada a hacerte sentir que no puedes confiar en tus propias percepciones de la realidad. Está diseñado para hacerte sentir

que siempre estás equivocado sobre cómo ves el mundo, o que siempre estás exagerando, cuando en realidad, puedes tener razón. Esto se debe a que es probable que confíes en tu pareja si sientes que tus propias percepciones son erróneas, y el maltratador cuenta con ello.

Esto es exactamente lo que ocurrió con Austin: ella sentía constantemente que sus propias emociones eran erróneas. Interiorizó el abuso y se culpó a sí misma porque repetía como un loro lo que él decía, no lo que realmente creía de sí misma. Reconocer esto es increíblemente poderoso: significa que entiende la raíz de su problema. Ha perdido la confianza en sí misma.

Al perder la confianza en sí misma, siente que está fuera de **control**, y con razón. No tiene ningún control real sobre su vida, lo que hace o a dónde va. Se le dice constantemente lo que puede hacer y por qué no puede ir a ver a otras personas. Se ha dado cuenta de que ha caído en la conformidad simplemente porque era mejor que lidiar con la alternativa -sus amenazas de suicidio y sus arrebatos de ira que la dejarían **temerosa de su pareja.**

Tener miedo de él es otro problema. Después de todo, nunca deberías sentir que tienes que tener miedo de tu pareja o de lo que pueda hacer. Si sientes que le tienes miedo a tu pareja, es posible que tengas que reevaluar y averiguar qué está pasando para que sientas miedo. Puede que encuentres la respuesta de forma relativamente sencilla, o que te des cuenta de que es una señal inconsciente de que deberías tener más cuidado o desconfiar de tu pareja. Por desgracia, Cara había pasado tanto tiempo escuchando sus miedos que le costaba escapar.

Sus amenazas de suicidio la dejaron con tres sentimientos diferentes: tenía **miedo de cuidarse a sí misma** porque intentar hacerlo lo enfurecía constantemente. En su mente, ella estaba destinada a colmarle de lo que él quería, y sus necesidades carecían por completo de sentido. Ella se **sentía** constantemente **culpable** debido a sus propias técnicas de manipulación. Aunque nunca podía expresarlo, siempre se sentía culpable por todo. Eso le hacía perder la autoestima y le costaba recuperarse. Finalmente, entre el deseo de evitar el miedo y la culpa, se encontró con que prefería **caminar sobre cáscaras de huevo alrededor de su pareja**. Era más feliz manteniéndolo contento y cumpliendo con lo que se le pedía porque el

cumplimiento significaba que no tenía que preocuparse de que él se enfadara o tuviera un arrebato. Era fácil apaciguarlo y mantenerlo contento.

Un análisis más profundo y una autorreflexión ayudarían a Cara a darse cuenta de otros dos aspectos importantes de su vida que constituían importantes señales de alarma: **Se disculpaba** constantemente, incluso cuando lo sucedido no tenía nada que ver con ella. A pesar de que ella no tenía la culpa, era más fácil disculparse en un intento de aplacar un desafortunado efecto secundario de caminar sobre cáscaras de huevo de forma regular.

Descubrió que, a pesar de amar a Austin con todo su corazón, **ya no deseaba tener intimidad con él**. Esto es una gran señal de alarma: las personas que se aman suelen querer tener intimidad. Lo hacen para acercarse lo más posible al otro y lo hacen desde una posición de confianza y amor. Sin embargo, cuando ya no se sienten seguros o no confían en su relación, en su lugar se encuentran con un pánico constante. Las personas necesitan sentirse seguras para interesarse por la intimidad, y las personas que sufren abusos rara vez sienten esa seguridad necesaria.

En medio de todo esto, sin embargo, quizás lo más confuso de todo para Cara era que sentía una **intensa necesidad de proteger al maltratador.** Sentía que tenía que racionalizar sus comportamientos y decir a todos los que la rodeaban que él no era tan malo porque ella lo amaba. Quería ser capaz de protegerle precisamente porque le quiere.

Todas estas son realizaciones increíblemente comunes que guían a las personas a darse cuenta de que, de hecho, están en una relación emocionalmente abusiva. Se dan cuenta de que sus propias vidas son tan parecidas a la historia de nuestra amiga ficticia, Cara, que se sorprenden. Pueden darse cuenta de lo peligrosa que es la relación en realidad, y al darse cuenta de ello, pueden comenzar el proceso de curación a medida que continúan progresando.

Efectos del Abuso Emocional

El abuso emocional tiene todo tipo de efectos negativos que duran mucho más que la relación. Es posible que lleves estas señales contigo mucho después de haber terminado la relación y, en algunos casos, no desaparecerán sin ningún intento de recibir terapia o buscar alguna otra forma de tratarlo. Estas son efectivamente las cicatrices de su abuso: puede que no haya recibido ninguna física, pero las emocionales son igual de reales y duraderas.

Un sentido de sí mismo dañado

Si has sobrevivido a una relación de abuso emocional, es muy probable que tu propia autoestima se haya visto dañada de alguna manera. La táctica del maltratador emocional es hacerte sentir que no eres lo suficientemente bueno, y con frecuencia son bastante buenos en esto. El resultado final es que con frecuencia te ves a ti mismo como dañado o no particularmente valioso, y puede que ni siquiera te des cuenta de que lo haces.
Es posible que ponga sus necesidades en último lugar o que simplemente las ignore por completo. Es posible que se diga a sí mismo con regularidad que no puede hacer lo que quiere. Es posible que te autosabotees o dejes las cosas para más tarde porque no te sientes capaz.

Alexitimia (incapacidad para identificar las emociones)

Es una palabra elegante para referirse a la incapacidad de identificar o sentir con precisión las propias emociones. En efecto, te vuelves insensible a tus emociones y vives una vida de insensibilidad. Puede que tengas emociones, pero no eres consciente de que están ocurriendo. Aunque tu lenguaje corporal muestre tu emoción, si alguien te pregunta, lo negarás, diciendo que en realidad no sientes esa emoción. Después de tanto tiempo de ser abusado emocionalmente y de sentir tus emociones, te has desconectado de ellas.

Depresión

La depresión es un efecto común a largo plazo de vivir en una relación emocionalmente abusiva, simplemente por el hecho de que no vas a

encontrar que disfrutas de la vida y de lo que haces si está constantemente ensombrecido por el abuso. Incluso después de escapar, puede sentir que no puede encontrar el disfrute. Esto puede presentarse como una especie de desesperanza en tu vida como si las cosas nunca pudieran mejorar, o que siempre serás miserable en tu vida.

Lucha por la concentración

Otro efecto común del abuso emocional prolongado es la incapacidad de concentrarse bien. Esto suele ser un efecto secundario de la depresión y la ansiedad: estás demasiado ocupado preocupándote por otras cosas para concentrarte realmente en lo que tienes delante.

Dificultades para dormir, o dormir demasiado

El abuso emocional, comúnmente asociado a la depresión, puede hacer que te sientas demasiado nervioso como para dormir, provocando insomnio, o que duermas más de lo debido como forma de evasión para no enfrentarte a la realidad.

Ansiedad

Un efecto secundario común de vivir la vida sintiendo que todo lo que uno hace está siendo escudriñado es la ansiedad. Cuando has caminado sobre cáscaras de huevo durante tanto tiempo, tu cuerpo pasa de forma natural a estar en un estado predeterminado de excitación y ansiedad. Esto significa que es mucho más probable que la sufras, incluso después de escapar de la situación.

Dolor crónico

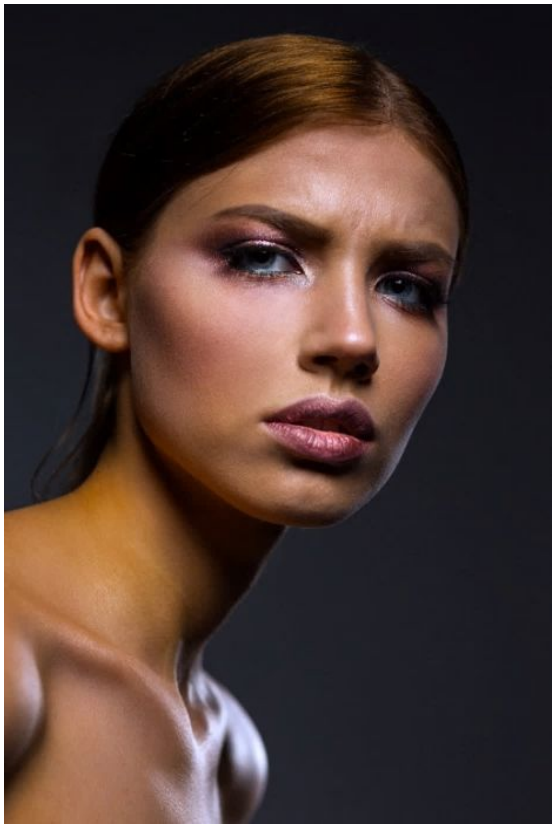
Una vida vivida con ansiedad y depresión suele causar también todo tipo de problemas físicos, y es posible que acabe viviendo con dolor crónico muy rápidamente. Incluso después de ir a los médicos y hacerse pruebas, usted encuentra que no hay ninguna razón particular para el dolor que usted está sintiendo y se agrupa con su depresión y la ansiedad.

Tácticas de Abuso Emocional

Los abusadores emocionales tienen todo tipo de tácticas de las que les gusta tirar para mantener a sus víctimas firmemente bajo sus pulgares. Estas tácticas pueden parecer que no son nada, como encontrar formas de hacer comentarios despectivos bajo la apariencia de una broma, o pueden ser realmente dañinas, como decirle directamente a alguien que se haga daño o se suicide. Estas diferentes formas de abuso emocional son todas peligrosas a su manera, y deberías estar atento a ellas siempre que sea posible.

Luz de gas

La luz de gas es particularmente insidiosa como forma de abuso emocional. Está diseñado para hacerte sentir que no puedes confiar en ti mismo, haciéndote sentir que eres inestable, indigno de confianza y que te estás volviendo loco. Es una de esas técnicas que suele llevar mucho tiempo establecer, pero una vez establecida, sientes que no puedes escapar de ella.



Cuando alguien te hace la luz de gas, niega que lo que estás diciendo sea cierto. Puede empezar diciéndote que te equivocaste en algo pequeño o sin importancia, como por ejemplo, diciendo que estás recordando mal algún detalle pequeño e insignificante sobre algo. Con el tiempo, los detalles se vuelven más significativos, y el abusador finalmente niega lo que sucede delante de ti, y tú sientes que tienes que creerle. Especialmente porque en ese momento se percibe que siempre se equivoca y siente que no puede saber de qué está hablando, simplemente toma lo que su pareja dice al pie de la letra. Como confías intrínsecamente en tu pareja, no crees que intente mentirte intencionadamente.

Manipulación emocional

La manipulación emocional es el acto de hacerte sentir una determinada emoción deliberadamente para que actúes en consecuencia. Si quieren que hagas algo por ellos, encontrarán alguna manera de hacerte sentir una emoción que conduzca a su respuesta deseada, y entonces se saldrán con la suya. Por ejemplo, si a tu pareja no le gusta tu hermana, puede que se empeñe en decirte que tu hermana hizo algo imperdonable para que te enfades. Con tu enfado, entonces te peleas con tu hermana para defender a tu pareja, y acabas rompiendo los lazos. ¿Acaso ese suceso que dijo tu pareja ocurrió alguna vez? Probablemente no, o al menos, no de la forma en que tu pareja lo hizo parecer, pero tu pareja sí consiguió que terminaras la relación sin tener que ser él quien te dijera que lo quería.

FOG

FOG por sus siglas en inglés significa Miedo, Obligación, Culpa. Es una forma común de manipulación emocional que te hace sentir una de esas tres emociones para mantenerte bajo control. Sin embargo, a diferencia de la manipulación emocional general, cuando te mantienen bajo FOG, tu pareja está haciendo algo para mantenerlo. Tu pareja debe tener algo sobre ti para que te sientas obligado y así poder hacerte sentir culpable para obtener la respuesta deseada de ti. Como esto es un poco más intenso, suele reservarse para relaciones como las de los padres con los hijos, simplemente porque es fácil señorear a otra persona a la que has hecho nacer y criar. Sin embargo, una pareja romántica o un amigo pueden no tener algo similar que sostener sobre la cabeza de su víctima.

Asesinato de personajes

El asesinato del carácter es el arte de hacerte sentir que eres un individuo defectuoso para mantener el poder sobre ti. Puede consistir en hacer que te controles por medios como decirte que siempre eres muy difícil o que nunca haces nada bien. Podría implicar decirte que no vales nada o que eres inútil. También podría implicar decir mentiras sobre ti a otras personas. En definitiva, la difamación se hace para hacerte parecer menos competente o menos querido. Especialmente si estás terminando la relación con el abusador, puedes encontrarte con que él o ella le dirá a todos los que te

rodean que eres irracional, que te drogas o que haces algo que está increíblemente mal visto.

Capítulo 3: Cómo Combatir el Abuso Emocional

El abuso emocional es aterrador. Nadie quiere sentir que es menos importante o que tiene que andar constantemente con pies de plomo. Si estás sufriendo abusos emocionales, puede que te des cuenta de que añoras los días en que eras feliz, si es que alguna vez te sentiste así en el pasado. Puede que descubras que el abuso es aterrador. Puede que te sientas rota, golpeada o desesperada. Puede parecer que es imposible escapar y que ésta será su vida para siempre.

Recuerda que hay esperanza para ti.

Puede que te lleve tiempo y esfuerzo salir, pero puedes hacerlo. Debes recordar que estarás jugando el juego largo y reconocer que el trabajo duro valdrá la pena cuando finalmente estés viviendo una vida que disfrutes. Puedes alcanzar esa felicidad que te mereces y, en la mayoría de los casos, puedes cortar el contacto con tu maltratador de alguna manera. A no ser que tengáis hijos menores de edad, al separar los lazos o divorciarse del maltratador, no tienes ninguna razón para seguir en contacto. Sí, incluso si esa relación es con uno de los padres, tu propio hijo adulto u otro miembro de la familia, puedes liberarte y dejar la relación para siempre.

Sin embargo, eso llevará tiempo. Este capítulo pretende estabilizarte antes de que puedas empezar a salir. Piensa en este capítulo como una especie de dispositivo de flotación de seguridad: es tu primera línea de defensa contra el ahogamiento en el océano de abusos en el que has estado varado durante tanto tiempo. Aguanta un poco más y encontrarás la seguridad.

En este capítulo, se le proporcionarán nueve métodos distintos que puede utilizar para hacer frente al abuso en el momento. A menudo es imposible para muchas personas simplemente levantarse y marcharse, y es precisamente por eso que este capítulo se propone asegurar que usted sea capaz de enfrentar el abuso antes de poder escapar. Será un proceso, pero el uso de estos métodos te ayudará a encontrar algún tipo de consuelo en medio del abuso. Estarás protegiéndote activamente a ti misma, a tu psique y a tu futuro si planeas salir y utilizas estos métodos.

Tenga en cuenta que estos métodos están pensados específicamente para combatir el abuso emocional. Si está sufriendo maltrato físico, es absolutamente necesario que salga de la casa lo antes posible, y normalmente puede hacerlo con la ayuda de la policía local. Si hay maltrato físico, deberías poder solicitar una orden de alejamiento en el juzgado local o presentar cargos en la comisaría local. El maltrato físico puede ir muy rápidamente hacia abajo, por lo que es importante que se haga frente a él inmediatamente con una huida y con toda la ayuda legal que pueda conseguir.

Cuando luchas contra el abuso emocional, no suele haber una amenaza para tu vida o tu salud física, y estas técnicas te ayudarán a conservar tu salud emocional. El abuso emocional requiere que usted reaccione ante él, por lo que si se niega a participar, se distancia del abuso y tiene sus propios métodos para combatirlo mientras pone en orden todos sus patos legales, por lo general puede evitar la peor parte. Si sabes que tu pareja es abusiva emocionalmente y te dice que eres inútil desde un punto de vista de querer manipularte, puedes ser capaz de recordarte a ti mismo que esto es sólo tu abusador siendo un abusador y que no es verdad, o puedes señalar las formas en que no eres inútil para que lo reconozcas.

Ahora, sin más preámbulos, comencemos a abordar varias formas que puedes utilizar para protegerte. Al armarse contra el abuso, puede descubrir que éste deja de ser tan angustioso cuando ocurre, aunque todavía puede molestarle.

Identificar y Reconocer

Lo más poderoso que puedes hacer es nombrar el abuso por lo que es. Esto significa que tienes que ser capaz de reconocer lo que es y reconocerlo por lo que es. Al etiquetar el abuso como lo que es, eres capaz de distanciarte de él. Ya no se trata de que tú causes problemas o no seas lo suficientemente bueno; ahora tu problema es que estás en una relación con alguien que es abusivo. Sin embargo, eso tiene una solución relativamente sencilla: Dejarlo. Aunque dejar la relación puede ser bastante complicado y conlleva una serie de pasos a seguir, especialmente si estás casado o tienes hijos, ser capaz de reconocer que el problema no eres tú, después de todo, puede ser increíblemente liberador.

Al reconocer que usted no es el problema o que no es defectuoso, es capaz de quitarse la culpa de encima. Ya no tienes la culpa del dolor que has sufrido, y eres capaz de señalar con precisión esa culpa firmemente donde debe estar: en el abusador. Piensa en las implicaciones de esto y en el alivio que muchas personas sentirían al reconocer que en realidad no son inútiles, no son dignos de ser amados, o cualquier otra cosa de la que el abusador haya tratado de convencerlos.

Una vez eliminada la culpa, es posible que encuentres una nueva confianza en ti mismo: si tú no eres el problema, no tienes necesidad de arreglarte en ese momento. Lo que tienes que hacer es dejar el problema porque no eres responsable de nadie más. Por muy buenas intenciones que tengas, no puedes cambiar a otras personas de ninguna manera. No puedes convencer a tu maltratador de que sea la persona cariñosa que creías que era; lo único que puedes hacer es saber cuándo es apropiado salir de la relación por completo.

Preparando la Salida

Una vez que hayas reconocido el abuso en tu relación, es el momento de hacer tus planes a largo plazo. ¿Cuáles son tus objetivos finales? ¿Qué esperas conseguir? ¿Qué quieres hacer contigo misma? Hay todo un mundo fuera de tu maltratador, y el mundo es tu ostra. Puedes hacer lo que quieras

sin preocuparte de lo que piense el maltratador y de si éste estará de acuerdo o ridiculizará tus decisiones.

Establecer esa meta para ti, esa imagen de éxito a largo plazo, puede ayudarte a mantener la motivación. En los momentos de debilidad, y habrá momentos de debilidad en los que consideres que las cosas serían mejores si perdonaras y olvidaras, puedes recordar ese objetivo, esa imagen de lo que quieres en la vida. Esa puede ser la luz que te guíe y te mantenga en el camino.

Dejar la relación va a ser la parte más peligrosa para ti, y por esta razón, va a requerir una planificación meticulosa, especialmente si tenéis algo que os una legalmente. Los hijos casi siempre crearán complicaciones legales, durante las cuales tendrán que acordar la custodia o luchar por ella, y entonces tendrá que interactuar con su ex durante el resto de la infancia de sus hijos, así como durante los acontecimientos importantes de sus vidas si él también se interesa por ellos. Por esta razón, es recomendable que dedique bastante tiempo a reunir sus pruebas. Planea lo peor mientras esperas lo mejor.

En particular, dejar la relación tiene muchos matices diferentes que deben seguirse y que serían increíblemente difíciles de cubrir apropiadamente en un subcapítulo, así que mientras la preparación para dejar la relación es absolutamente un paso en la lucha contra el abuso emocional en este momento, también tendrá su propio capítulo más adelante dentro del libro. El capítulo 9 estará dedicado a asegurarte de que sabes cómo dejar la relación, guiándote a través de las partes más críticas y lo que necesitas para asegurarte de que tienes.

Evitar que se Produzcan Abusos

Mientras esté presente en la misma casa con el maltratador, es importante hacer el esfuerzo de evitar activamente que se desencadene el maltrato. Aunque normalmente no está bien esperar que la víctima se acomode al maltratador, en este caso, puede ayudarle a pasar las próximas semanas o meses mientras reúne todo lo que necesitará y hace su caso un poco más fácil.

Esto significa que tendrás que entender cuáles son los desencadenantes de tu pareja. Esto puede ser un poco difícil de identificar y puede tomar una cantidad significativa de tiempo, pero si puedes hacerlo, evitarás tener que lidiar con tanto abuso. Si desea averiguar los desencadenantes de su pareja, tendrá que pensar en todas las veces que ha visto a su pareja explotar sobre usted. ¿Qué ha provocado la explosión? ¿Por qué lo ha hecho? ¿Puedes ver un patrón en la explosión constante con estímulos específicos? Averiguar qué es lo que suele desencadenar el abuso puede ser suficiente para ayudarte a evitar la mayoría de las iteraciones del mismo.

Tal vez la mejor manera de evitarlo sea simplemente ser muy agradable. Haz lo que se espera de ti sin discutir. Piensa en ello como en mantener la paz hasta que puedas escapar, tratándolo como una parte de tu plan a largo plazo y no como una debilidad por tu parte. No hay nada de debilidad en estar dispuesto a aceptar lo que te dicen, por muy degradante que sea, para poder escapar. Hacerlo es el epítome de la fortaleza, mostrando tu verdadera dedicación como superviviente. Sobrevivirás al abuso, incluso si eso significa rebajarte y estar dispuesta a no luchar durante un breve periodo de tiempo.

Gestión del Estrés

Por supuesto, estar dispuesto a soportar ese abuso significa que probablemente también estarás bastante estresado. Después de todo, que alguien te diga que no puedes hacer nada bien puede ser increíblemente estresante. Puedes sentir que has hecho todo lo posible, sólo para que el

narcisista o el abusador venga y se ría en tu cara. Piensa en cómo se siente un niño después de haber pasado una hora construyendo un castillo de arena, sólo para que un matón lo derribe inmediatamente. Esto es similar a los sentimientos que puedes tener cuando te esfuerzas activamente, sólo para encontrar que tu abusador está dispuesto a despreciar tus intentos.

Por supuesto, el narcisista o el maltratador sólo quiere sacarte de quicio; si es capaz de incitarte a responder, diciéndote que eres terrible y que tienes que dejar de intentarlo porque, de todos modos, tus intentos nunca van a ser salvables, puede utilizar tu ira contra ti. Caerás en su trampa en lugar de negarte a jugar al juego.

La mejor manera de evitar un estallido propio como respuesta es desarrollar varias técnicas de gestión del estrés que te funcionen. En última instancia, esto implicará descubrir qué es lo que mejor funciona para ti. ¿Te va mejor hacer ejercicio o salir a correr después de estar estresado? ¿Quizás quieras meditar? ¿Te gusta el arte? Todo eso puede ayudarte a mantenerte tranquilo con el tiempo.

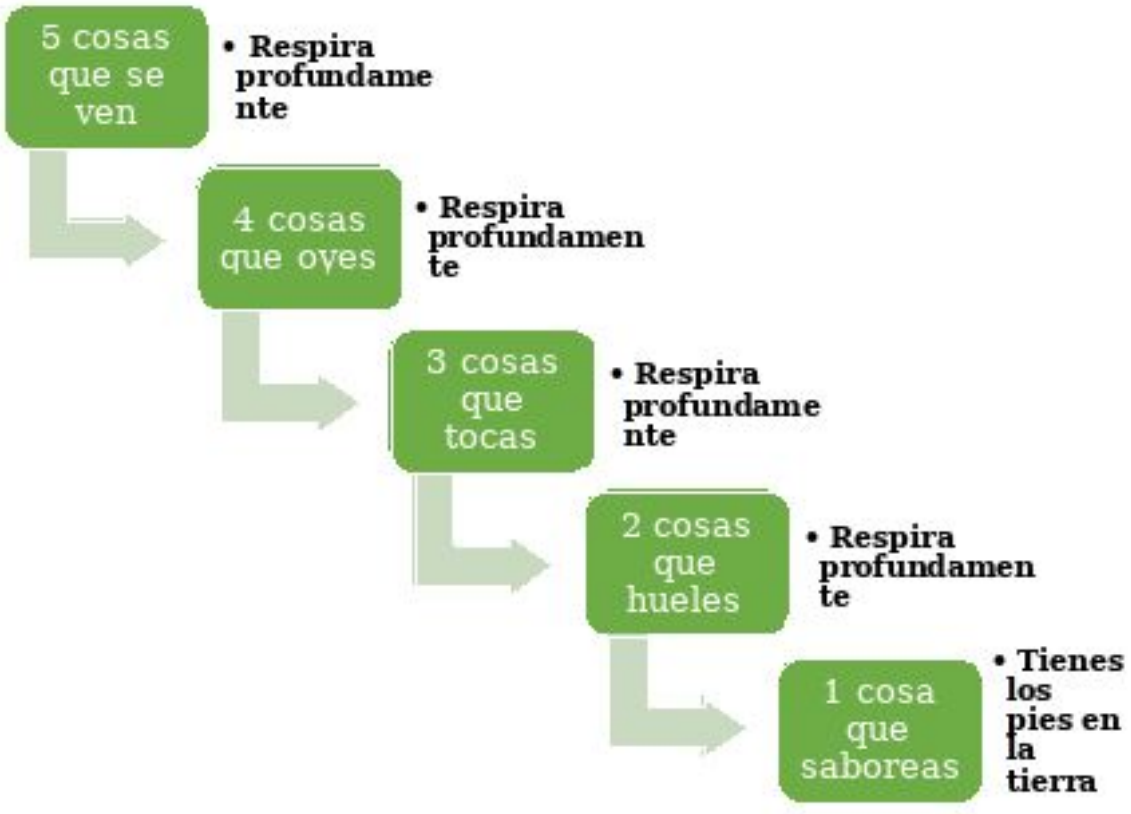
Sin embargo, cuando estás en el momento, lo que realmente necesitas es una técnica de conexión a tierra que te ayude a estar presente. Hacerlo puede ayudarte a retrasarte a ti mismo y a tus comportamientos el tiempo suficiente para que puedas evitar hacer algo que sería potencialmente peligroso. En concreto, vamos a ver una sencilla técnica de respiración y conexión a tierra que te permitirá utilizar todos tus sentidos.

Cuando te sientas estresado, querrás identificar varios estímulos sensoriales diferentes de tu entorno mientras respiras profundamente. Hacerlo puede ayudarte a calmarte lo suficiente como para evitar que te desahogues.

Empieza por respirar profundamente. Cuando hagas esto, debes inhalar durante cinco segundos y exhalar durante cinco segundos para asegurarte de que estás calmando tu cuerpo. Con la siguiente respiración, identifica cinco cosas que puedas ver y reconócelas conscientemente. Puedes ver una planta de interior, un juguete que tu hijo ha dejado en el suelo, tu gato, una silla y la luz que está encendida en el pasillo.

Con la siguiente respiración, identificarás cuatro cosas que puedes oír a tu alrededor. A continuación, tres elementos que puedas tocar. Dos elementos que puedas oler en el aire y, por último, un sabor que esté en tu boca o que permanezca en el aire.

Seguir estos pasos puede ayudarte a calmarte: te distraerá de la oleada inmediata de negatividad que tienes en respuesta al abuso y te permitirá mantener la cabeza fría. Practícalo por tu cuenta en privado varias veces antes de intentar utilizarlo para mantener la calma en el momento en el que te están manipulando o maltratando activamente.



Autocuidado

Con toda la toxicidad y la negatividad que se arremolinan a tu alrededor mientras soportas el abuso, puedes sentir que te arrastras. Lo que puede

ayudarte es participar activamente en el autocuidado regular como respuesta. Cuando estés constantemente en modo de supervivencia, agotarás tu cuerpo. Te encontrarás constantemente sufriendo los efectos negativos de la ansiedad y las hormonas del estrés que te mantienen constantemente al límite. Cuando nunca se sabe dónde va a atacar el peligro, puede ser increíblemente difícil mantenerse a salvo.
Cree una rutina que pueda utilizar para cuidarse a sí mismo, incluso cuando el estrés parezca insuperable. Cuando haces esto, estás haciendo activamente un punto para cuidar de ti mismo, ya que tu pareja ha dejado claro que no tiene ningún interés en ayudarte a sanar o ser un individuo saludable. Deberás hacer varias cosas durante tu rutina de autocuidado: Asegúrate de dormir lo suficiente con regularidad. Esto puede ser difícil, pero asegúrate de intentar dormir a la misma hora todas las noches, sin importar lo estresado que estés por la vida. Quieres ser capaz de mantenerte sano. Mantente motivado para hacer ejercicio de forma activa con regularidad y comer lo más sano posible.

La rutina será su amiga, y programar activamente tiempo para usted, especialmente para hacer cosas que le gusten, será fundamental para mantenerse en el buen camino y ser capaz de hacer frente al abuso que pueda estar soportando.

Negarse a Comprometerse

Cuando te encuentres en una situación de abuso activo, como por ejemplo que tu pareja decida empezar a reñirte, lo más importante que puedes hacer es negarte a participar. Simplemente, trata de disipar la situación lo antes posible y acepta si es necesario. Simplemente dile que está bien para quitártelo de encima y sigue con tu vida. Una vez más, esto no es un signo de debilidad: estás haciendo un punto para protegerte de futuros abusos. Te estás protegiendo activamente y diciéndote a ti misma que no estás dispuesta a tolerarlo. Esto es algo bueno: estás mostrando verdadera fortaleza.

Mientras que la mayoría de la gente suele defender que una mentira que se deja sin rebatir se convierte en verdad, eso no es necesariamente cierto con la pareja abusiva. Las mentiras se dicen tanto si estás como si no, y estás

más seguro si no intentas rebatirlas. Resulta más fácil simplemente aceptar y seguir adelante hasta que seas libre de escapar. Si no quieres tolerar el abuso en primer lugar, tienes que concentrarte en sobrevivir lo suficiente para escapar. No estamos hablando de que alguien diga en broma a todo el mundo que casualmente fuiste tú quien se comió todo el pastel en el lugar de trabajo de la noche a la mañana o cualquier otra tontería; estás considerando que te reprendan y te digan que no eres digno como individuo. Aceptar y seguir adelante puede hacer que tu agresor se desentienda de ti antes.

Evitar la Personalización

Por supuesto, a pesar de que estés de acuerdo, debes tener en cuenta que estás evitando interiorizarlo realmente. Lo que se conoce como personalización, puede ser que a veces, es difícil no tomar lo que el manipulador o abusador está diciendo como algo personal. Sin embargo, tenga en cuenta que a pesar del hecho de que el abusador está diciendo esto y a pesar del hecho de que el abusador es alguien que usted probablemente ama, y puede ser difícil escuchar a su ser querido diciéndole que usted no es nada.

Trate de enfocar este abuso de la misma manera que escucharía a un niño que lo regañara: si su hijo de 4 años lo llamara "cara de trasero" porque le dijo que se comiera las verduras para poder ir a la cama, no viviría la vida creyendo que realmente tiene un trasero por cara. En su lugar, probablemente se encogerá de hombros, pondrá los ojos en blanco a espaldas de su hijo y seguirá adelante sin ofenderse.

Por supuesto, un maltratador va a lanzar insultos mucho peores la mayoría de las veces. Puede decirte que eres fea, que no vales nada, que no eres digna de ser amada o que eres una mercancía dañada. Puede tratar de decirte que eres increíblemente afortunada de que él haya estado tan dispuesto a dejar de lado tus defectos para estar con alguien como tú. Tienes suerte de que haya estado dispuesto a aguantarte cuando eres tan tonta, incompetente o descuidada. Lo dirá con un tono de naturalidad que puede hacer que te sientas tentada a creerlo. Sin embargo, recuerda que está mintiendo. No se preocupa por ti. No quiere que seas feliz, quiere que estés controlada y utilizará cualquier método necesario para conseguir ese resultado.

La mejor manera de combatir esto es simplemente dejar de jugar. Déjale decir lo que dice, pero recuérdate que no es cierto. Rechaza lo que tiene que decir y etiquétalo como lo que es: un intento de manipularte y nada más. Si puedes rechazarlo como poco más que un intento de manipularte, podrás evitar gran parte del estrés que conlleva. Sus intentos de manipulación emocional se vuelven infinitamente menos poderosos en cuanto les quitas el poder al negarte a permitir que te sigan molestando. Será duro. Incluso puede doler, pero negarse a jugar y negarse a tomárselo como algo personal

cuando el maltratador lance sus mentiras significa que podrás escapar y sanar.

Capítulo 4: Recuperación del Abuso Emocional

Cuando por fin has apretado el gatillo y has reconocido que has estado en una relación de maltrato, puede ser difícil saber qué viene después. Puede sentir miedo o inseguridad sobre cómo proceder. Puede que te des cuenta de que estás rota por dentro o de que tienes que sanar mucho. No pasa nada: acabas de sufrir un grave daño emocional y lleva tiempo recuperarse de él. En primer lugar, una vez que haya dado el paso de dejar una relación emocionalmente abusiva, debe celebrar su poder: dejar una relación nunca es fácil, e incluso cuando ha sido abusado, es probable que todavía tenga sentimientos muy reales por su ex. Esto es natural. Sin embargo, con el tiempo, es posible que sientas que estás preparada para salir, que quieres encontrar una nueva relación y un nuevo sentido de la vida.

Al principio, si no se procesa adecuadamente el abuso, éste volverá a perseguirte constantemente. Es posible que le cueste confiar en otras personas o que sienta que el otro zapato va a caer en cualquier momento. Es posible que sufra de ansiedad o de TEPT, que sufra de flashbacks o de insomnio. Puede que estés harto del sufrimiento, pero no sepas cómo evitar que continúe.

Cuando has sufrido todo este abuso, puedes sentir que no habrá un final para ello. Sin embargo, ese final existe: todo lo que necesita hacer es encontrarlo. Puede recuperar su vida y empezar a curar las heridas que ha acumulado durante el tiempo que estuvo con una pareja abusiva. No es necesariamente rápido, ni fácil, pero hay acciones y pasos que puedes tomar para ayudarte a recuperarte del abuso emocional, poco a poco.

Puede que te ayude pensar en este proceso día a día. Si un día le parece demasiado para procesar, trate de pensar en una hora a la vez, o incluso un minuto o un segundo a la vez si se siente particularmente sensible en ese momento. Inevitablemente, sentirá momentos de debilidad durante los cuales no querrá otra cosa que ceder y volver con su agresor. Esto es común: puede ser más fácil estar con el abusador. Puede ser más familiar y, por tanto, más cómodo. Incluso puede ser que descubra que echa de menos su pasado y los tiempos en los que usted y su pareja eran felices. Sin

embargo, mantén tu determinación y sigue avanzando. No puede evitar que un maltratador siga maltratando.

Este capítulo le servirá de guía para empezar a recuperarse de los abusos que ha sufrido. Poco a poco, si puedes implementar estas técnicas en tu vida, y puedes seguir los pasos, encontrarás que tus heridas comienzan a sanar lentamente. Puede que dejen sus cicatrices, pero las heridas ya no estarán supurando.

Tómese su Tiempo para el Duelo

Puede ser desconcertante para las víctimas de abusos darse cuenta de que realmente echan de menos a sus maltratadores incluso después de haber sufrido en sus manos, ya sea física o emocionalmente. Sin embargo, esto es normal. Usted está sufriendo la pérdida de una relación. Estás renunciando a la relación que creías tener. Estás renunciando a la persona a la que creías amar, a la que quizá sigas amando profundamente, pero que no te amaba ni te respetaba. Esto puede ser una de las cosas más duras que jamás harás: te das cuenta de que no puedes vivir tu vida de forma saludable y feliz si no dejas a tu pareja, pero sabes que dejar a tu pareja también te dolerá.

Es conveniente que te tomes el tiempo que necesites para hacer el duelo. Dedica ese tiempo a reconocer el daño que sientes y el dolor que has

soportado. No fue tu culpa, ni lo merecías, pero eso no facilita el proceso.

El duelo se presenta en siete etapas distintas: shock y negación, dolor y culpa, ira y negociación, depresión, vuelta a la normalidad, reconstrucción y, finalmente, aceptación. Estas etapas no son lineales: es posible que progrese y que un acontecimiento importante o un aniversario le haga volver a la negación o a la rabia. Esto es normal, y recuerde que no hay dos personas que vivan el duelo de la misma manera. Sin embargo, lo que sí es cierto es que si encuentra que su culpa es tan abrumadora que no puede funcionar adecuadamente o pasar sus días, o encuentra que está afrontando la situación de manera poco saludable, puede ser el momento de buscar ayuda de un amigo o familiar de confianza, o de un profesional que pueda tomarse el tiempo para hablar con usted y ayudarle a obtener las herramientas que necesitará.

Reclama tu Vida

Debido a que los abusadores emocionales frecuentemente tratan de apoderarse de tu vida y convertirla en la suya propia, asegurándose de que seas obediente y estés dispuesta a hacer lo que sea necesario para complacerlos, puedes encontrar que has vivido gran parte de tu vida perdiendo tu tiempo y tu vida. Esto significa que has pasado semanas, meses o incluso años sacrificando tu tiempo, tus deseos y las cosas que quizá querías probar, todo en nombre de la relación.

Una forma saludable de empezar a sanar de eso, de tener que sacrificar tu persona, tus deseos y tu felicidad, es reclamarla. Reclama tu tiempo y dedícalo a hacer lo que quieres hacer. Cómete esa tarta que te hubiera hecho recibir una mirada de desaprobación. Pasa tiempo con ese amigo que tu ex odiaba. Persigue esa pasión que habías desechado después de que tu ex te dijera que era una quimera.

Esto puede ser difícil de hacer, especialmente si has descubierto que realmente sufriste dentro de tu relación o si fuiste castigado regularmente por hacer algo por ti mismo. Sin embargo, la mejor manera de asegurarse de que puede recuperar su vida para sí mismo y comenzar a sanar es simplemente haciéndolo. Flexiona esos músculos del autocuidado y vuelve a tus aficiones. Acércate a esos amigos y familiares que fueron dejados de lado.

Encuentra nuevas formas de vivir tu vida para ti mismo, y cúmplelas. Aunque al principio le resulte difícil, rápidamente volverá a adquirir el hábito de reclamar la vida para sí mismo y amar cada momento. Ahora bien, esto no significa que necesariamente estarás totalmente libre de estrés, o que te habrás curado completamente, pero empezarás a deshacer esas cuerdas instaladas que te decían que no podías vivir para ti mismo.

Establezca sus Límites y Hágalos Cumplir

A menudo, las personas maltratadas sienten que no pueden tener límites, o no saben cómo hacer cumplir los límites que establecen. Es posible que siempre hayan sido ignorados por completo, por lo que sienten que no importan de todos modos, o puede que hayan sido castigados o se les haya

hecho sentir locos cada vez que intentaron establecer un límite, por lo que se hizo más sencillo rechazar la idea de tener esos límites en absoluto.

Sin embargo, los límites son saludables. Son normales y se esperan en la mayoría de las relaciones normales. Estos límites son tu forma de indicar que sólo tolerarás ciertos comportamientos y que todo lo que vaya más allá de esos comportamientos será considerado inapropiado y no será bienvenido por ti. Por ejemplo, un límite normal y saludable es no aceptar los insultos. Puedes tener el límite de no ser insultado, y si alguien te insultara, darías un paso atrás y reevaluarías esa relación por completo. Esa es una respuesta saludable a ese tipo de abuso, y nadie se inmutaría ante ella.

Sin embargo, su ex abusivo puede haberle hecho sentir que establecer un límite razonable como ese es problemático para su relación o que significa que no confía o no ama a su pareja. Esto no es cierto: incluso los matrimonios tienen límites, y esos límites mantienen la relación sana.

Cuando estableces tus límites, les dices a los demás que te respetas lo suficiente como para no tolerar la falta de respeto. Les dices a los que te rodean que te preocupas por ti mismo y que no te harán sentir menos importante o indigno. Declaras que te vas a proteger y que no vas a volver a caer en el abuso.

Lo importante aquí es que establezcas esos límites y los hagas cumplir también. Ponga distancia entre usted y los que quieren romper sus límites. Si la gente quiere pisotear repetidamente los límites que has establecido, entonces probablemente estés mejor sin esas personas en tu vida.

Incluso si la persona que incumple constantemente tus límites es un miembro de la familia o un ser querido, estás en tu derecho de terminar la relación y dar un gran paso atrás. Recuerda que si los que te rodean te quieren de verdad, respetarán tus límites, y cualquiera que esté dispuesto a pisotear lo que quieres o necesitas no te quiere de verdad.

Perdónate a ti Mismo

No, esto no significa que debas perdonar a tu agresor. Sin embargo, mereces el perdón de ti misma. Lo que pasó no estuvo bien, y nunca deberías haber tenido que vivir una vida de abusos. No te merecías lo que te ocurrió. Sin embargo, no pierdas el tiempo sintiéndote culpable por haber permanecido en esa situación durante demasiado tiempo. En su lugar, pon tu energía en perdonarte a ti misma.

Recuerda que perdonar y olvidar no es lo mismo: has aprendido absolutamente del pasado y, sólo con la lectura de este libro en este momento, te estás esforzando por hacerlo mejor en el futuro. Te estás esforzando por aprender a protegerte y defenderte mejor, y al hacerlo, te prometes a ti mismo que te cuidarás mejor.

Sin embargo, aún mereces perdonarte a ti misma. No pediste que te maltrataran. No sabías que la relación acabaría como lo hizo. No sabías que tu pareja se convertiría poco a poco en un monstruo con su máscara, ni querías estar en esa situación en primer lugar. Nadie quiere ser maltratado, y es increíblemente fácil pasar por alto esas primeras señales de advertencia, recordándote a ti mismo que amas a tu pareja y que debe haber sido un asunto de una sola vez. Te dices a ti mismo que no volverá a ocurrir, y entonces te encuentras atrapado en el ciclo del maltrato.

Sin embargo, te has comprometido a vivir una vida mejor. Has dejado la relación, y eso dice que te has comprometido a mejorar. Deja de lado la culpa que has estado sintiendo hacia ti mismo, y perdónate de una vez por todas. No estás ignorando u olvidando el abuso, simplemente estás eligiendo no dejar que gobierne tu vida. Estás reconociendo que no te lo merecías. Estás reconociendo que no lo pediste. Estás reconociendo que tu ex era el que tenía el problema. Sobre todo, estás reconociendo que te has liberado y que te has prometido a ti mismo que no volverá a ocurrir.

Reclama tu Narrativa

Cuando estabas en medio de tu relación, probablemente te encontraste con que tu relación y tu ex cambiaban constantemente la narrativa por la que vivías. No sólo le decían constantemente que se equivocaba con lo que estaba ocurriendo, sino que probablemente también le culpaban del maltrato que sufría regularmente. Es posible que le dijeran que la culpa era suya cuando el maltratador perdía la calma. Puede que te hayan dicho que eres un imán para el maltrato. Puede que te hayan dicho que lo que ha pasado no ha sido abusivo.

Ahora es el momento de reclamar esa narrativa. Ya no tienes que vivir según la doctrina del maltratador. Puedes determinar lo que ha sucedido por ti misma y asegurarte de que te dices la verdad. Ya no estás obligada a hacer lo que el maltratador te ha dicho que hagas. Ya no tienes que ponerte de acuerdo con el maltratador sólo para asegurarte de no sufrir más.
Cuando finalmente recuperas la narrativa, eres capaz de definir lo que realmente ha sucedido. Puedes contar la historia desde tu propia perspectiva, reconociendo que fuiste maltratada y que nunca lo mereciste. Puedes señalar todas las formas en que tu ex trató de obligarte a ceder a la narrativa que el maltratador trató de contar a todo el mundo, y por fin puedes contar la verdad a otras personas.

Cuando reclamas tu historia, estás recuperando el poder. Te estás diciendo a ti misma que el abusador ya no tiene ese control sobre ti. Estás dejando claro que la historia de tu vida es tuya y que lo que ocurrió fue horrible, pero puedes protegerte más. Puedes corregir el historial. Estás rechazando el intento del maltratador de mantenerte en silencio, y estás rechazando la constante luz de gas.

Este es quizás el más personal de los pasos hacia la recuperación emocional: estás reconociendo lo que ha sucedido por lo que es. Estás eligiendo dejar claro para ti mismo, y para cualquier persona con la que decidas compartirlo, que no te merecías lo que pasó. Recuerda que es tu propia historia y que no tienes que compartirla si decides no hacerlo. Mientras que a algunas personas les da poder compartir esa historia con los demás, tú puedes elegir mantenerla para ti, y eso está bien.

Busque Ayuda Profesional

Hay muy pocas personas en este mundo que no se beneficiarían de algún tipo de orientación de un psicólogo licenciado en un momento u otro de su vida. Si usted ha sufrido de abuso, usted puede encontrar que conseguir esta ayuda es realmente imperativo para su curación. Cuando obtiene ayuda de otra persona, puede recibir los mecanismos de afrontamiento que necesitará para empezar a curarse realmente del abuso.

No hay nada intrínsecamente malo en acudir a un terapeuta, aunque sigue habiendo un gran estigma en torno a ello. No estás buscando una muleta y no estás necesariamente buscando medicación. Sin embargo, lo que estás haciendo es averiguar cómo avanzar en la vida y sanar. ¿Juzgarías a alguien con un gran corte en el brazo por ir al médico a por puntos? ¿Le dirías a alguien con un pie roto que se lo quitara de encima y dejara de ser un pelele? Probablemente no, y deberías considerar un problema de salud mental de la misma manera.

Si acaba de escapar de una relación emocionalmente abusiva, no hay duda de que probablemente tenga heridas emocionales. Estas heridas no pueden comenzar a sanar hasta que las limpie, y la terapia puede proporcionar las habilidades necesarias para hacer exactamente eso. Puedes aprender a lidiar mejor con tus emociones, a deshacer el daño emocional y a empezar a superarte. Todo esto se une, y puedes empezar a sanar de una vez por todas.

Hay varios tipos de terapia que puede probar para curarse. Puede optar por buscar un terapeuta que sea de su misma religión. Puede optar por investigar la psicoterapia tradicional, en la que habla de sus sentimientos y procesos de pensamiento durante un largo periodo de tiempo para intentar llegar a algún tipo de resolución. Puede optar por probar la Desensibilización y Reprocesamiento por Movimientos Oculares (EMDR), un tipo de terapia que se utiliza habitualmente para ayudar a los veteranos con su TEPT durante un periodo de tiempo relativamente corto.

Una terapia comúnmente utilizada que puede resultarle beneficiosa es la terapia cognitivo-conductual. Se trata de una terapia que busca combinar lo mejor de la terapia cognitiva y la terapia conductual en una forma de tratamiento que aborda tanto sus pensamientos como sus comportamientos

para ayudarle a sanar. Dentro de este tipo de terapia, se le darán varias herramientas diferentes para ayudarle a identificar, reestructurar y cambiar sus formas de pensar con el fin de influir directamente en sus comportamientos. Esto funciona a través del reconocimiento del ciclo de pensamientos, que influyen en sus sentimientos, que influyen en sus comportamientos. Cuando cambias uno solo de ese ciclo, eres capaz de crear un efecto dominó que lo cambia todo. A través de la provisión de mecanismos de afrontamiento procesables, como la creación de afirmaciones, el aprendizaje del proceso de reestructuración cognitiva y otras herramientas similares, estarás preparado para manejar casi cualquier problema con las herramientas proporcionadas.

Esto significa que no sólo podrá abordar por fin su propio trauma asociado a la relación abusiva, sino que también empezará a sanar lo que le hizo vulnerable a ese abuso en primer lugar. Aprenderás a evitar convertirte en una víctima en el futuro. Aprenderás a ser lo mejor que puedes ser.

Capítulo 5: El Abusador Narcisista

Abordar al abusador emocional es siempre una lucha, pero al menos, el abusador emocional suele ser consciente de sus acciones. El abusador narcisista, por otro lado, a veces puede ser incluso más persistente, más peligroso y más insidioso que el abusador emocional. El narcisista se ve impulsado a abusar por un trastorno de la personalidad, mientras que el maltratador emocional puede no estarlo, y esa es una de las principales diferencias que existen.

Los abusadores emocionales tienden a abusar porque quieren ser poderosos. Abusan porque quieren ser fuertes. Abusan porque quieren tener el control. El abusador narcisista, por otro lado, es diferente. El abusador narcisista es impulsado por defectos de personalidad y simplemente no puede ayudarse a sí mismo. No puede evitar el hecho de que tiene una tendencia a abusar, y lo que es peor, su tipo de personalidad le impide reconocer que puede haber sido la raíz del problema todo el tiempo.

Los individuos narcisistas son increíblemente necesitados. Exigen atención y conformidad en todo momento, y la mera noción de que pueden no obtener lo que querían originalmente. Lo que es interesante es que el abuso narcisista tiende a seguir exactamente los mismos patrones, no importa donde vayas. Incluso puede parecer que las personas que son objeto de abuso narcisista sienten que todos han leído los mismos libros. Dos personas que han sufrido a manos de dos narcisistas distintos casi siempre pueden reunirse y asentir con sabiduría mientras escuchan lo que el otro tiene que decir sobre su experiencia.

Mientras que los abusadores emocionales son capaces de cambiar, y las personas de todo tipo pueden mostrar signos de abuso emocional en algún momento, como gritar a alguien para que se calle en el calor del momento, el narcisista no lo hace. El narcisista es alguien que nunca puede cambiar debido a su tipo de personalidad. Son desordenados por naturaleza, es decir, nunca piensan en el mundo como lo haría una persona común. Hay demasiadas carencias en el tipo de personalidad narcisista como para

permitir un cambio significativo o incluso el reconocimiento de que la víctima del narcisista era lo suficientemente humana como para importar.

A fin de cuentas, el abusador emocional es, como mínimo, una persona real. Como vas a ver, el narcisista no lo es. El narcisista se esconde detrás de una máscara que se utiliza para proteger su verdadero ser de ver la luz del día, y esto puede añadir un nuevo nivel de lucha para recuperarse del abuso emocional que el narcisista emana naturalmente. Él no tiene la intención de hacer esto - es natural para él.

Sin embargo, saber que era una intención natural de un individuo desordenado, poco más que un intento delirante de atraer a la víctima, no hace nada por la víctima en términos de curación. De hecho, saber que el individuo que la víctima amaba y conocía era una mentira todo el tiempo puede ser particularmente traumatizante por sí mismo.

En este capítulo, recorreremos lo que implica el trastorno narcisista de la personalidad para tener una comprensión completa de lo que es. Veremos cómo el narcisista tiende a presentarse ante el mundo, en particular, veremos la diferencia entre los narcisistas encubiertos, sobre y malignos y cómo interactúan entre sí. Nos tomaremos el tiempo de repasar qué es lo que el narcisista busca en un objetivo y, finalmente, comenzaremos a desentrañar el desastre absoluto de desorganización que es la mente y el abuso del narcisista.

Trastorno de la Personalidad Narcisista

El trastorno narcisista de la personalidad debe su nombre al mito de Narciso, de quien se dice que se enamoró de su propio reflejo tras rechazar los avances de una joven ninfa llamada Eco. Ella quedó tan devastada por su rechazo que se desvaneció, lo que nos da el origen del eco que se oye si se grita algo en las montañas. Esto da a la mayoría de la gente la impresión de que el narcisista es alguien vanidoso y amante de sí mismo, pero no especialmente peligroso. Las tendencias narcisistas pueden verse en personajes molestos en los medios de comunicación, por ejemplo, que se dedican innecesariamente a su propia imagen. Sin embargo, hay mucho más en el NPD que simplemente admirar el propio reflejo.

Las personas que padecen NPD suelen presentar varios rasgos que se unen para crear a alguien que carece de empatía, considera su propio yo más importante que el de los demás y suele requerir una necesidad constante y excesiva de admiración para sentirse validado y como si fuera importante. No se siente cómodo en su propia piel a menos que sea capaz de ganar la atención y la admiración de los demás.

El NPD se conoce como un trastorno de la personalidad del clúster B: se trata de trastornos que afectan directamente a la capacidad de interactuar socialmente y se encuentra junto a los del trastorno histriónico de la personalidad, el trastorno límite de la personalidad y el trastorno antisocial de la personalidad.

Estos cuatro tipos de trastornos son especialmente conocidos por su dramatismo e imprevisibilidad. En particular, suelen ser bastante emocionales y difíciles de manejar, y debido a que la propia forma en que ven el mundo ha sido tan increíblemente sesgada, les cuesta reconocer alguna vez que realmente pueden tener algún tipo de problema.

En el caso de la NPD en particular, se observan varios síntomas, de los cuales cinco deben estar presentes para ser diagnosticados clínicamente. Estos síntomas deben surgir en varios contextos diferentes durante varios tiempos diferentes, mostrando que son omnipresentes tanto en la recurrencia como en la situación. Los síntomas en particular que usted puede esperar que el narcisista clínicamente diagnosticado pueda mostrar incluyen: un grandioso sentido de la auto-importancia, la autoestima que debe ser validado por las acciones de otras personas, la explotación de la conducta, la conducta hiriente, la falta de empatía, un enfoque en el poder y el éxito, la suposición de ser único, un sentido de derecho, y una fijación con la perfección.

El NPD existe con personas que asumen que son perfectas, con delirios sobre cómo merecen el respeto y el poder, y entonces se desviven por explotar a los demás para conseguir ese poder. Están totalmente convencidos de que tienen derecho a todo lo que quieren porque son únicos y perfectos. Sienten que nadie a su alrededor puede relacionarse con lo que son o entender las luchas de ser tan increíblemente de clase alta como el narcisista, y debido a eso, por lo general pasan tan poco tiempo como sea posible con las personas que consideran estar por debajo de ellos. Prefieren asociarse sólo con personas que ven como sus iguales, lo que significa que cualquier persona por debajo de ellos sólo está destinada a ser utilizada y abusada.

El Narcisista

Lo que hace que el narcisista sea tan increíblemente peligroso es el hecho de que el narcisista no está interesado en interactuar con otras personas a menos que sean sus iguales. Cualquier relación que fomente será con personas que él mismo admira, o que siente que puede utilizar de alguna manera. Efectivamente, cualquiera de las dos formas tiene el mismo resultado: puede obtener algo de su relación. Considera la relación como un mero escalón, basándose en la lógica maquiavélica tradicional, pero a diferencia del maquiavélico, el narcisista puede cometer errores. El narcisista cree que, como es tan perfecto y siempre tiene razón, no tiene que ser tan cuidadoso como los demás. Aunque sigue siendo meticuloso, al final va a hacer lo que quiere, cuando quiere, porque se siente con derecho a hacer exactamente eso. Prefiere poder actuar de la manera que considera beneficiosa para él. Quiere utilizar a las personas para su propio disfrute o para llenar su excesiva necesidad de atención, algo que se conoce como la oferta narcisista.

Al final del día, el narcisista buscará formas válidas de suministro de otras personas, y dependiendo del tipo de narcisista con el que estés tratando,

puedes ver iteraciones muy diferentes de cómo se desvivirán por conseguir lo que quieren.
El narcisista manifiesto es el que todo el mundo piensa: es grandioso y ruidoso, exigente y expectante. Se siente con derecho a todo lo que quiera, y lo conseguirá de cualquier manera para asegurarse de que está satisfecho. Es el que cree que es el mejor regalo para la humanidad, aunque todo el mundo apenas le tolere como individuo. No le importa si es querido o no; todo lo que le importa es su éxito y la admiración que desea.

El narcisista encubierto es casi lo opuesto en muchos aspectos: el narcisista encubierto quiere ser legítimamente querido. Desea genuinamente ser el mejor que hay, en lugar de simplemente creer que lo es, pero lucha con su propia regulación emocional. Mientras que el narcisista grandioso *sabe que* es el mejor, el narcisista encubierto necesita esa validación de otras personas para conseguirla. La autoestima del narcisista encubierto depende por completo de cómo lo ven las personas que lo rodean en ese momento, y si no recibe una lluvia de atenciones, se siente indigno y a menudo desempeñará el papel de víctima para obtener la atención que desea.

Por último, el narcisista maligno es el más temible de todos. A diferencia de los otros dos, que simplemente quieren ser validados y admirados, el narcisista maligno sólo quiere atención. También suele ser bastante sádico, lo que significa que disfruta viendo a otras personas sufrir en la miseria. Esto significa que puede encontrar un gran placer en crear intencionalmente situaciones que terminarán en desastres, sólo para ver cómo se desarrolla todo. Disfruta haciendo daño a la gente sólo por diversión, haciendo que las relaciones se desmoronen intencionadamente, aceptando retos como convencer a alguien de que se enamore perdidamente de él antes de desecharlo como si fuera basura, y mucho más. Lo único que le importa es disfrutar como sea.

Reconocer al narcisista, sea cual sea su forma, puede ser generalmente bastante difícil por una razón: La personalidad del narcisista cambia constantemente. Si alguna vez has visto a un narcisista pasar de una persona a otra, puede ser increíblemente espeluznante lo diferente que se vuelven las interacciones de una persona a otra. El narcisista puede ser una personalidad divertida y amante de los deportes con una persona, sólo para

cambiar a reservada y analítica con la siguiente. La delicadeza con la que puede cambiar de personalidad con facilidad es increíblemente desalentadora. Sin embargo, esto es lo que hace que su abuso sea particularmente doloroso de tolerar.

El Objetivo del Narcisista

Sin embargo, antes de discutir los métodos de abuso, es imperativo que usted entienda los diversos tipos de personalidad que se convierten en los objetivos preferidos del narcisista. Así como el narcisista tiene un tipo de comportamiento que parece ocurrir sin importar quién sea el narcisista, todos tienden a compartir una preferencia de personalidad increíblemente similar para sus víctimas a largo plazo. Las víctimas que van a ser perseguidos por las relaciones a largo plazo son los que van a e relativamente fácil de someter.

Los narcisistas son particularmente perezosos cuando se trata de sus relaciones con otras personas, y debido a eso, elegirán el camino de menor resistencia siempre que sea posible. Decidirán intencionalmente trabajar hacia una relación con alguien que ellos piensan que será fácil de manejar sólo para que siempre tengan fácil acceso a la oferta narcisista que desean.

En particular, parece haber cinco rasgos de personalidad distintos que atraen al narcisista, y la mejor manera de resumirlos todos en una palabra sería llamar al objetivo codependiente. Si bien el objetivo no siempre es codependiente, mostrará varios signos de codependencia y tendrá suficientes rasgos como para que el narcisista no tenga que esforzarse demasiado. Los rasgos que el narcisista parece favorecer más son las personas que son empáticas, que han tenido una educación rocosa, que son cuidadores por naturaleza, que evitan los conflictos, que tienen una baja autoestima y que son naturalmente complacientes con la gente. Estos cinco rasgos se unen para crear una persona que es adecuada para atender todos los caprichos y necesidades del narcisista.

Un individuo empático va a ser capaz de relacionarse con el narcisista o pensar que él o ella puede, y en la relación, el individuo empático se sentirá

más inclinado a ayudar. Querrán ayudar al narcisista, viendo a alguien que está roto, pero que puede ser arreglado con compasión y cuidado. La empatía del individuo típicamente va de la mano con la naturaleza cuidadora del objetivo del narcisista. Debido a que quieren ayudar a otras personas a cualquier costo, que diligentemente poner en el tiempo y el esfuerzo para atender a las necesidades del narcisista. Esto lleva al narcisista a conseguir esa dosis de suministro que quería, aunque con el tiempo, se convierte en demasiado para el empático.

Al asegurarse de que el objetivo natural del narcisista también es evasivo de los conflictos después de haber crecido en la disfunción, el narcisista es capaz de red de un objetivo que es mucho menos propensos a notar las banderas rojas en su relación. Las tendencias abusivas, como la manipulación emocional, no parecerán tan alarmantes cuando el individuo que está siendo manipulado ha crecido alrededor de un abuso similar. Efectivamente, el objetivo empático nunca ha construido un límite sólido entre el abuso y una relación saludable, y debido a eso, junto con el hecho de que el objetivo es probablemente un complaciente de la gente que quiere evitar el conflicto, el objetivo simplemente aceptará el abuso sin una palabra.

Los objetivos de este tipo suelen considerarse codependientes, un término que implica que están permitiendo las tendencias abusivas del narcisista. El codependiente es efectivamente lo opuesto al narcisista: Tendrá una necesidad de sentirse necesitado, en perfecto contraste con la necesidad de admiración del narcisista. Si el narcisista quiere sentirse deseado y el codependiente quiere sentirse necesitado, se podría pensar que los dos son una pareja natural hecha en el cielo. Sin embargo, hay un problema particular con esta pareja: el narcisista continuará tomando hasta que el codependiente finalmente se queme.

La persona codependiente depende tanto de la relación para obtener cualquier tipo de validación en la vida que puede no darse cuenta de lo mucho que está renunciando, o reconocer que el daño que se está haciendo es realmente problemático. El narcisista no debería poder anular todas las necesidades de la persona codependiente y, sin embargo, eso es

exactamente lo que sucede. La necesidad de la codependiente de sentir que está ayudando a otras personas le impide cuidar de sí misma.

La persona codependiente tiende a ser alguien que ya ha crecido con sus necesidades marginadas en favor de otra persona, lo que significa que no es probable que se preocupe o se dé cuenta de que sus propias necesidades son olvidadas en favor del narcisista. Simplemente lo verá como algo normal y seguirá su camino sin pensarlo dos veces.

Aunque la codependiente y el narcisista satisfacen absolutamente esas necesidades mutuas, ésta es quizá una de las combinaciones más tóxicas de los tipos de personalidad: el narcisista está efectivamente habilitado, lo que permite justificar aún más el abuso y el control que siente la necesidad de exhibir. La codependiente sigue definiendo su propia autoestima como algo que depende totalmente de la necesidad que el narcisista tiene de ella. Al final, los dos sacan lo peor del otro al satisfacer su necesidad más deseada de una forma que es perjudicial para todos los implicados. Se convierten en una relación tóxica, en la que ambos son increíblemente peligrosos para el otro. En realidad, estas relaciones rara vez resultan especialmente bien, ya que terminan en el agotamiento y en nuevos abusos.

Cómo Identificar a los Abusadores Narcisistas

El abuso narcisista daña a todos los involucrados, y como es tan increíblemente dañino para las personas, es imperativo que usted entienda qué buscar para saber qué evitar. Los abusadores narcisistas, sin embargo, son notoriamente difíciles de identificar. Debido a que comúnmente son capaces de pasar de una personalidad a otra, cambiando sus personajes presentados más a menudo que las adolescentes cambian sus trajes, puede ser increíblemente difícil hacer un seguimiento de quién es el narcisista y cómo es.

Afortunadamente, existe un método que puede utilizar para identificar al abusador narcisista una vez que haya tenido algún tiempo para interactuar con la otra persona. Debido a que los narcisistas pueden ser tan increíblemente persistentes y son tan peligrosos y difíciles de tratar cuando se les quita la máscara, evitarlos suele ser la mejor política, pero no siempre

es fácil evitar a alguien si no sabes lo que estás haciendo. Debido a esto, es importante que aprendas a identificar al narcisista desde el principio. Al aprender a identificar al narcisista, la próxima vez que crea que alguien puede serlo, puede optar por evitarlo por completo en lugar de intentar interactuar con él.

El método que utilizarás para identificar al narcisista implica tres pasos simples: observarás cómo te hablan, observarás cómo te hace sentir lo que dicen y luego identificarás cómo se comportan. Cada uno de estos pasos, si se dedica el tiempo necesario a cada uno de ellos, ayudará a proporcionar esa valiosa información para saber si es o no un narcisista u otra personalidad increíblemente negativa.

Lo que dicen

Cuando se presta atención a lo que el narcisista tiene que decir, se van a buscar palabras que o bien son demasiado positivas o demasiado negativas. Cualquiera de los dos extremos del espectro es un mal presagio para el estatus del individuo como persona estable. Si escucha palabras muy positivas, puede recibir una lluvia de afecto y elogios; sin embargo, estos elogios serán mucho más de lo que se considera normal. Pecará de excesivo, como decir a la víctima que es el centro del universo del narcisista, o que el narcisista promete hacer de la víctima su reina. Este discurso excesivamente positivo y fastuoso es una advertencia para ti de que te está construyendo. Aunque es normal escuchar palabras de afecto y admiración por parte de la pareja, si no para de hablar de lo querida que eres, puede que simplemente esté tratando de conquistarte para su propio beneficio. Esto se conoce como bombardeo de amor y se discutirá más adelante en las tácticas del narcisista.

Por otro lado, las palabras fuertemente negativas implican que el individuo es bastante negativo: pueden hablar mal de otras personas de su entorno o señalar que su jefe es una persona terrible. Actúan como si fueran mejores que todas las personas con las que hablan. Esto debe ser tratado como una bandera roja-si alguna vez se levantó contra el narcisista, que se agrupan en esta categoría también.

A veces, las palabras del narcisista muestran que no hay empatía involucrada -hablarán y actuarán como si no estuvieras allí, o responderán a tus propias luchas. Si parecen totalmente impermeables a las emociones o a relacionarse contigo cuando hablas de que estás pasando por un momento difícil, es probable que tengas dificultades en futuras interacciones y conversaciones.

Finalmente, una última táctica común de las palabras del narcisista es usar palabras que lo pintan como una víctima -mientras el narcisista está convencido de que es superior a todos, también sufrirá inevitablemente lo que se conoce como una lesión narcisista- esto es cuando la idea de perfección del narcisista es desafiada de alguna manera, como por ejemplo que el narcisista no obtenga ese ascenso al que aspiraba.

Cuando esto sucede, de repente se convierte en la víctima: hará que parezca que fue un desaire intencionado y no algo que se decidió porque la persona contratada era realmente competente y merecedora.

Lo que sientes

Después de haber dedicado tiempo a escuchar sus palabras, querrás saber cómo te hacen sentir a ti también. Esto implicará que identifiques cómo tiendes a sentirte cuando te expones a la otra parte, por ejemplo, preguntándote si te sientes normal. A veces, el narcisista te hará sentir intencionadamente de forma increíblemente positiva o increíblemente negativa; normalmente, oscilará entre las dos. Sin embargo, lo que es increíblemente común es la sensación de falta de control. En presencia del narcisista, éste lo controla todo. Ellos eligen lo que hacen, cómo lo hacen y cómo te sentirás. Ellos microgestionarán todo para obtener sus propios resultados deseados, y si intentas luchar contra ellos, harán todo lo posible

para hacerte lo más miserable posible. Esto se debe a que sienten que merecen tener la razón y ser respetados: quieren tener el control absoluto de todo lo que les rodea.

Cuando te das cuenta de que a menudo te sientes como si estuvieras flotando en la nube 9, puede que estés en presencia de un narcisista. Aunque es estupendo que te sientas tan bien, también cabe preguntarse si los halagos y el afecto interminables que recibes están diseñados para hacerte daño. A veces, es legítimo, pero con mucha más frecuencia, es malicioso y deliberado para controlarte.

Por otro lado, si te das cuenta de que regularmente sientes que no eres lo suficientemente bueno o que nada de lo que hagas será nunca lo suficientemente bueno, puede ser el momento de preguntarse si la otra persona es un narcisista. Suelen dedicar tanto tiempo a hablar de sí mismos, de sus propios logros y de cómo les gustaría alcanzar sus propias metas, que suelen menospreciarte sin querer. Te comparan a ti y a ellos sin pensarlo, pero el narcisista cree que es el mayor regalo de la tierra, así que, por supuesto, se va a cantar a sí mismo grandes alabanzas mientras que, simultáneamente, te desprecia como mediocre en el mejor de los casos.

Lo que hacen

Por último, también hay que averiguar los hábitos de comportamiento del narcisista. El narcisista rara vez es realmente considerado con el tiempo de alguien que no sea la gente que el narcisista cree que son sus iguales o superiores. Cualquier otra persona puede esperar, y no importa lo molesta que esté la otra persona. Por lo general, terminan siendo bastante insensibles y groseros, pero si alguna vez tratas de llamar la atención sobre los comportamientos, te encogen de hombros como si no importara.

Esta es la naturaleza del narcisista: no se preocupa por los demás. Él hará una excusa rápida o te atacará si tratas de llamarle la atención, ya que los narcisistas tienden a ser particularmente volátiles cuando están interactuando con otra persona, y luego se desharán de su responsabilidad. Encontrará alguna forma de ser la víctima, ya sea porque usted lo acusó tan

groseramente o porque no le importa lo que ha hecho y cómo impacta en los demás.

Al final del día, si usted encuentra que la persona parece comportarse como un narcisista, utilizando palabras extremas, desencadenando sentimientos extremos, y constantemente rápido a la ira y dispuestos a desviar la culpa, usted puede encontrar que es mejor correr en la otra dirección tan pronto como sea posible. Aunque puede ser tentador cuando ve lo encantador que resulta el narcisista, o cuando escucha los halagos que le hace, recuerde que nunca vale la pena la molestia, y que generalmente es mejor rendirse y evitar la situación por completo. Serás más feliz sin perder tu tiempo tratando de seguir los juegos mentales.

Capítulo 6: El Abuso Narcisista

Finalmente, con esa imagen en mente de cómo se presenta el narcisista y por qué hace lo que hace, podrás entender mejor el abuso que el narcisista está dispuesto a infligir a otras personas. Será importante que reconozcas no sólo las señales de advertencia del abuso narcisista, que son un poco diferentes a las reservadas para el abuso emocional, sino también que te asegures de poder reconocer varias de las tendencias más comunes del abuso narcisista.

Este capítulo se centrará únicamente en enseñarte sobre el abuso narcisista. Se te darán guías sobre qué es el abuso, cómo funciona, por qué es dañino y por qué es favorecido. Más sobre la lucha contra el abuso del narcisista ocurrirá en el Capítulo 8: Desarmar al narcisista, en el que se le darán varias estrategias para contrarrestar al narcisista en el momento, a fin de evitar que el narcisista lo pisotee más de lo que intentará. Con la comprensión exitosa de estos métodos de abuso, usted será capaz de reconocer cuando el abuso está ocurriendo, permitiéndole combatirlo si se ha encontrado en una situación en la que no puede simplemente cortar o evitar al narcisista, que siempre será el método más fácil y eficiente de evitar el daño que viene con ellos.

Señales de Abuso Narcisista

El abuso narcisista es particularmente insidioso. Está diseñado para controlar y coaccionar, al igual que muchas de las tácticas de manipulación emocional, pero más allá de eso, el abuso narcisista es poderoso porque, a menudo, el narcisista ni siquiera es consciente del abuso mientras ocurre. Simplemente van por la vida sin conciencia de sí mismos o la conciencia social para entender lo que están haciendo o cómo afecta a los demás. Son efectivamente esclavos de sus emociones, lo que los hace particularmente peligrosos. Si usted está constantemente cediendo a su estado emocional, es probable que esté tomando algunas decisiones particularmente peligrosas que pueden arruinar absolutamente sus posibilidades de éxito como usted desea verlo.

Cuando estés expuesto al abuso narcisista, sentirás que todo tu mundo se ha puesto patas arriba. Será como si nada tuviera ya sentido, y como si no pudieras distinguir el bien del mal. Imagina que te acaban de hacer girar una y otra vez hasta que estás mareado, y luego te tiran al agua con una venda en los ojos. ¿Cómo puedes saber qué camino es hacia arriba o hacia abajo si no puedes tocar el fondo del agua?

La respuesta es que no se puede.

Lo mismo ocurre con el abuso narcisista. Sin orientación y comprensión de los signos de abuso, puedes sentirte como esa persona en el agua sin ninguna entrada visual o sensorial que te ayude a guiarla hacia la superficie. Por supuesto, si por error nadan hacia abajo en lugar de hacia arriba, puede haber algunos problemas graves que podrían ser fatales. Aunque el abuso narcisista no es particularmente probable que te mate, ya que es principalmente de naturaleza psicológica, puede dejarte dudando de ti mismo, de tu realidad y de todo lo que conoces.

En particular, cuando quieras identificar que estás siendo víctima activa del abuso narcisista, será una vez más el momento de la autorreflexión. Mientras que el abuso narcisista en sí mismo puede ser difícil de identificar, los signos del abuso en la víctima son mucho más prominentes, y si sabes lo que estás buscando y puedes identificarlos, puedes decir con bastante confianza que has sido víctima de abuso emocional o narcisista.

Al igual que antes, tendrás que pensar en ti mismo a medida que avanzas en esta sección. Vea cuánto de los signos de depredación emocional del narcisista parecen resonar con usted, y si encuentra que puede relacionarse fuertemente con los signos que se proporcionan, es el momento de comenzar a mirar largo y tendido en sus relaciones para encontrar al narcisista escondido en la ropa humana.

Disociación y abuso narcisista

Uno de estos síntomas del abuso narcisista es la experiencia de disociación. Esta es la forma en que tu mente separa el abuso de ti mismo: te sentirás emocionalmente, y a veces incluso físicamente, separado de tu cuerpo y de tu mente. Esta es esencialmente la experiencia de un evento traumático: tu mente trata de hacer frente separándose del abuso y del trauma para sobrevivir, o al menos para no sufrir más.

Es sabido que los animales de presa se congelan repentinamente y dejan de moverse cuando son cazados y capturados; es probable que esta respuesta sea bastante similar. Se congelan y disocian para no sufrir y, al hacerlo, se desvinculan de lo que ha sucedido. Cuando te ocurre esto a ti mismo, te das cuenta de que estás en gran medida insensibilizado como individuo. Tus emociones ya no parecen tan importantes o significativas para ti y, en cambio, no sientes nada en absoluto.

Por supuesto, esta no es forma de vivir tu vida. Debes ser capaz de disfrutar de tu vida, lo que significa que debes ser capaz de deshacerte del aspecto traumático.

Necesidades insatisfechas

Otro signo común de que usted está sufriendo de abuso narcisista es que usted no tiene la capacidad de satisfacer sus necesidades, o decidió no hacerlo. Si usted encuentra que usted tiene varias necesidades insatisfechas y quiere la acumulación, es posible que desee considerar si estos son insatisfechos simplemente porque usted no ha tenido tiempo o recursos, o porque usted ha elegido para dejar de tratar de lograr lo que siempre ha querido en favor de asegurarse de que usted atiende a un narcisista en su vida.

Su salud física está fallando

La mente y el cuerpo están estrechamente vinculados, y si usted está sufriendo de ansiedad o depresión como resultado directo del abuso narcisista que ha estado soportando, usted puede encontrar que su propio cuerpo puede comenzar a enfermarse también. Tu cuerpo está siendo efectivamente inundado con hormonas del estrés por la constante agitación, y ese estrés constante lleva a tu cuerpo a desgastarse también. Ese estrés pone un desgaste innecesario en su corazón y le impide dormir, lo que también desgasta su sistema inmunológico.

Si te das cuenta de que te enfermas más a menudo de lo que solías hacerlo, es posible que el narcisista sea el culpable, especialmente en conjunto con otros síntomas de esta sección. Si te enfermas más, no trates de ignorar que no está relacionado: tu mente y tu cuerpo trabajan juntos, y aunque el narcisista nunca te ponga la mano encima, su abuso puede causar un daño físico significativo.

Desconfías de todo el mundo

A medida que tu cuerpo te falla y descubres que te sientes en gran medida miserable la mayor parte del tiempo, también puedes darte cuenta de que junto con el entumecimiento viene esta sensación de no ser capaz de confiar en los demás: sientes que no puedes confiar en que otras personas no estarán también tratando de hacerte daño y abusar de ti, especialmente después de llegar a la conclusión de que estás siendo abusado en primer lugar. Saber que alguien a quien querías era en realidad un monstruo disfrazado puede ser increíblemente impactante para la persona que está

pasando por ello. En efecto, no sólo tienes que enfrentarte al hecho de que te mintieron y abusaron de ti, sino que también estás llorando de repente la pérdida de una persona que creías conocer y que nunca existió. Eso es particularmente traumático, y si no se aborda ese trauma, es probable que se siga luchando por confiar en otras personas.

Proteges al narcisista sin saber por qué

Y el hecho de que lo hagas puede volverte loco. No sabes por qué estás protegiendo al narcisista, pero te parece natural. Esto se debe a que las personas que mantienen relaciones abusivas tienden a racionalizar, minimizar y luego negar el abuso que han sufrido. Aunque puede ser cognitivamente consciente del abuso que está soportando, también debe reconocer que el abuso también le está llevando a proteger al abusador.

Es increíblemente común que las víctimas de abuso se digan a sí mismas que el abuso y el abusador no son tan malos - es la única manera en que pueden sobrellevar el abuso mientras ocurre. Si admitieran que el abuso es tan malo como realmente es, estarían atrapados en la disonancia cognitiva de no salir cuando lo necesitan mientras siguen siendo abusados. Es más fácil para la mente simplemente alejar el abuso y pretender que no fue tan malo como realmente fue.

Sin embargo, piensa en la implicación que tiene esto: si minimizas el abuso, estás deslegitimando tu propia experiencia. Estás diciendo que estás bien aceptando el abuso porque no era abusivo en primer lugar. De hecho, estás escondiendo la cabeza y fingiendo que todo está bien porque no puedes ver lo que está sucediendo, aunque claramente está sucediendo, y eres, al menos hasta cierto punto, plenamente consciente de ello. Sin embargo, pregúntese si le diría a su hijo o hija que hiciera lo que usted está haciendo. Si fuera tu hijo el que estuviera en tu lugar, ¿le animarías a que el abuso no fuera tan malo o le dirías que se liberara y disfrutara de la vida?
Cuando debas identificar si has estado soportando el abuso del narcisista o no, vas a querer considerar cada uno de los rasgos previamente enumerados. ¿Sientes una necesidad incesante de proteger al narcisista? ¿Sientes que el abuso no es realmente tan grave? ¿Encuentra que su salud está empeorando,

o que vive con una ansiedad constante? ¿Simplemente estás adormecido constantemente entre esas ráfagas de adormecimiento?
Es especialmente doloroso darse cuenta de que has sido víctima, pero es increíblemente importante. Tienes que ser capaz de reconocer si te han hecho daño para poder dar prioridad a la curación. Al saber que has sido maltratado, puedes empezar a hacer un esfuerzo para evitar que vuelva a ocurrir en el futuro. Podrás luchar, limpiando tu vida, y encontrando la mejor manera de trabajar hacia la vida que sabes que mereces. Podrás lograr esa vida con facilidad si te das el tiempo para hacerlo.

Ahora, es el momento de profundizar en las tácticas favoritas del narcisista para usar y abusar de otras personas. A medida que continúe leyendo a partir de este punto, obtendrá una visión especial de qué y por qué el narcisista hace lo que hace. En particular, abordaremos algunas de las tácticas de manipulación más frecuentes que el narcisista convertirá en parte de su propia caja de herramientas. Te guiaremos a través del mirroring, el arte de que el narcisista cambie su apariencia para ganarse el favor de los demás. Luego verá cómo el narcisista es capaz de mantener esas relaciones con el bombardeo de amor y la devaluación. Verás el gaslighting, el arte de convencer a la gente de cosas que no son realmente ciertas. Verás la proyección y cómo al narcisista le gusta desviar sus propios defectos hacia otras personas. Verás cómo el narcisista es capaz de invertir los papeles de manera tan experta y, de alguna manera, terminar siempre como la víctima, pero sólo la mejor víctima que lo ha tenido mucho peor que cualquier otra persona en la historia del victimismo.

El Reflejo y el Narcisista

Es posible que haya escuchado antes el término "mirroring", que normalmente se utiliza en el contexto de la programación neurolingüística. Sin embargo, aquí estamos hablando de un tipo de reflejo totalmente diferente. El narcisista tiene un tipo especial de mirroring, durante el cual es capaz de proyectar exactamente la personalidad que cree que será necesaria para ganar el favor de la persona que se pretende manipular de una manera u otra.

Cuando el narcisista va a reflejar a alguien, primero se centra en quién es su objetivo. Digamos que tenemos a nuestro narcisista, Ned, y su objetivo, una joven llamada Talía. Ned ve a Talía e inmediatamente decide que ella será su próximo objetivo. Se acerca a ella, la imagen perfecta de carisma y encanto, y comienza a hablar. Por su vestimenta, se da cuenta de que a ella le gusta el estilo de vida rural y le cuenta que se muere por montar a caballo.

Resulta que su suposición era exactamente correcta. Comienza a hablar de cómo solía ir con su difunto prometido y comenta que su prometido había sido el alma más amable y gentil que había visto nunca. Entonces decide que lo que ella necesita es alguien amable y gentil. Ned se alimenta constantemente de las señales que le da Talía, armando la imagen perfecta de lo que ella parece querer y necesitar. Parece ser sensible y estar interesado en escuchar, a pesar del hecho de que en realidad no se preocupa por ella o por lo que está diciendo; sólo presta la suficiente atención para asegurarse de que tiene suficiente información para utilizarla más adelante.

Efectivamente, entonces, Ned creará una persona, una especie de mástil que utiliza para presentarse a Talía, en el transcurso de la introducción y la interacción. Se da cuenta de lo que ella quiere, se convierte en esa persona y lo ejecuta a la perfección. Llevará esta máscara durante un tiempo: quiere que ella se sienta atraída por él y se interese por más.

El bombardeo de amor y el narcisista

Con Talia oficialmente enganchada, Ned pasa a su siguiente táctica: el bombardeo de amor. Esto funciona enteramente por medio de que Ned la colma de elogios y atenciones que han sido discutidos como demasiado buenos para ser verdad, porque lo son. Lo hace por una razón muy específica. La gente está muy motivada por factores muy específicos en la vida, y uno de esos factores es si han creado una asociación positiva entre lo que sea que tiene su atención y lo que van a hacer. En este caso, Ned quiere que Talía cree una asociación positiva con el hecho de pasar tiempo con él. Quiere que ella sienta que es la mejor persona del mundo, y hará todo lo posible para seguir conquistándola.

Con la constante lluvia de elogios, empujando la relación para que avance más rápido, y la fachada de ser el hombre perfecto para ella, es capaz de convencerla efectivamente de que se enamore. Todo lo que necesitó fueron algunos regalos, muchas palabras amables y aprender un poco sobre ella. En este momento, él quiere facilitarle que se enamore de ella lo más rápido posible, y seguirá montando en el periodo de luna de miel durante un tiempo.

Sin embargo, al cabo de un tiempo, cuando la novedad de la intensa relación comienza a desvanecerse, él empieza a dejar que su máscara se deslice un poco. Deja de ser perfecto para ella todo el tiempo, ya que cree que su verdadero yo es perfecto. Incluso puede utilizar lo que se conoce como devaluación: la bajará repentina e inesperadamente del pedestal al que se ha acostumbrado. Al derribarla, ella tendrá que luchar desesperadamente para recuperar su posición. Intentará por todos los medios volver a ese lugar, es decir, hará todo lo que él le pida para recuperar el favor.
Esto se debe a que los buenos sentimientos de la etapa de la bomba de amor son embriagadores. Se sienten bien y son adictivos, y en cuanto ya no los tienes, los vuelves a desear desesperadamente. Harás todo lo posible para reclamar ese amor y esa atención, como ha hecho Talía. En cuanto recupera su favor, vuelve a sentirse más cómoda en su posición. Sin embargo, Ned repetirá este ciclo una y otra vez con mayor o menor duración, todo porque quiere hacerla sentir inestable. Al sentirse inestable, ella no puede predecir con exactitud lo que sucederá a continuación. Ella se esforzará

constantemente por permanecer en su lado bueno, lo que significa que él tiene a alguien que siempre está atento para darle lo que sea que él quiera en ese momento.

La Luz de Gas y el Narcisista

Sin embargo, más allá del ciclo de convencer a alguien para que se enamore de él, Ned tiene todo tipo de tácticas bajo la manga. Una de estas tácticas es la luz de gas: cuando se utiliza la luz de gas, se convence a la otra persona de que está loca. Esto es particularmente atroz cuando lo utiliza el narcisista por una razón: él cree su gaslighting de todo corazón.

La mayor parte de las veces, el manipulador se gasifica intencionadamente, sabiendo que es una mentira porque esa mentira servirá para un propósito que es importante. Es importante pasar por el esfuerzo porque es visto como

necesario. Sin embargo, el narcisista gaslights por una razón ligeramente diferente-su narrativa es simplemente que distorsionada. A diferencia del manipulador, la percepción de la realidad del narcisista está distorsionada: cree que es la mejor persona del mundo. Cree que tiene derecho a todo lo que pide o se esfuerza por conseguir. Cree que merece ser reconocido como superior. Sin embargo, como sabe la persona normal que mira, esto no son más que ilusiones.

Sin embargo, estos delirios son increíblemente poderosos y el narcisista se los cree a pies juntillas. Cuando utiliza la luz de gas, y luego recita su relato de lo que cree que ha sucedido, cree lo que está diciendo. Cree que es la víctima porque esa creencia distorsionada es mejor que la alternativa, que habría sido reconocer que no es tan perfecto como intenta ser. Si lo admitiera, se desprendería de todo lo que forma parte de su identidad, así que se convence de que su relato es el correcto. Por supuesto, eso significa que la narración que reciben los demás está igual de sesgada.

Sin embargo, la narrativa del narcisista es más difícil de discernir de la verdad. Con los manipuladores, por lo general se pueden detectar los signos de engaño, pero con el narcisista, ellos creen lo que están diciendo. Esto hace que sea peligroso: pueden creer completamente que la persona que obtuvo el ascenso lo hizo para vengarse del narcisista. Pueden creer que la persona que rompió con ellos lo hizo para poder acostarse con ellos y herir al narcisista; mientras el narcisista sea la víctima dentro del gaslighting, el narcisista continuará cantando esa narrativa.

La Proyección y el Narcisista

Como una especie de contraste con el acto de reflejar, los narcisistas también son expertos en la proyección. Tomarán sus propios rasgos y se los asignarán a otras personas de acuerdo a si quieren convertir a la otra persona en un chivo expiatorio o hacerla favorita. En particular, se ve este tipo de táctica conductual con los padres narcisistas hacia sus hijos: el niño favorecido será llamado el niño dorado para esta sección, y es el niño que no puede hacer nada malo. El narcisista generalmente se identifica muy estrechamente con el hijo dorado y le permitirá hacer cualquier cosa. Ellos

ven al niño dorado como la extensión de todas las cosas buenas de ellos mismos.

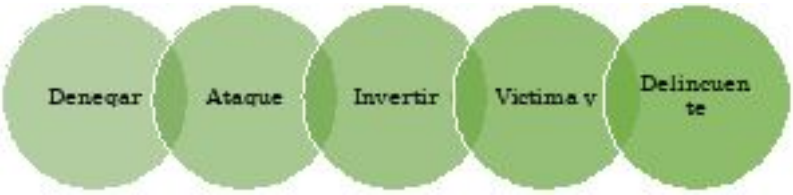
Sin embargo, al niño chivo expiatorio se le atribuyen todos los aspectos negativos. Si el narcisista cree que es, por ejemplo, alguien con baja autoestima, lo que ocurre con algunos narcisistas, el chivo expiatorio será tratado como una especie de efigie de toda esa negatividad. El narcisista canalizará toda la negatividad sobre sí mismo en el chivo expiatorio y se desquitará con él o ella.

Si el chivo expiatorio quiere invitar a sus amigos, se le castiga. Si quiere ropa nueva, se le da ropa usada mientras su hermano menor puede salir a comprar en las tiendas de marca. El chivo expiatorio es efectivamente victimizado y se le enseña a soportar el abuso. Si algo va mal, siempre es culpa del chivo expiatorio, sin excepciones.

Esto, por supuesto, es una dinámica increíblemente dañina. El niño de oro nunca aprende las consecuencias y por lo general termina siendo bastante narcisista a sí mismo, mientras que el chivo expiatorio en su lugar es atacado con toda la negatividad y se le enseña a ser bastante codependiente en su lugar, ya que sus necesidades nunca son satisfechas, y se le enseña que siempre debe complacer al narcisista y al niño de oro. El chivo expiatorio estará mendigando cualquier retazo de afecto y amabilidad, que sólo se muestran ocasionalmente cuando el chivo expiatorio ha puesto las necesidades del narcisista en primer lugar.

DARVO y el Narcisista

La última táctica que discutiremos con el narcisista es su hábil habilidad para revertir casi cualquier argumento o problema. Incluso si él es el atacante, encontrará una manera de darle la vuelta a las cosas si no estás familiarizado con su método conocido como DARVO.



DARVO es una técnica increíblemente poderosa que significa "negación, ataque, víctima inversa y agresor". Si no sabes lo que estás buscando, es casi imposible advertirlo con precisión y evadirlo. Tienes que ser capaz de reconocer que el narcisista está intentando intencionadamente hacer descarrilar la discusión en lugar de plantear realmente un buen argumento.

Por ejemplo, volvamos a Ned y Talia. Talía llora porque siente que se han aprovechado de ella. Le dice a Ned que está furiosa y que desearía que él nunca se hubiera molestado en venir porque preferiría haber podido llorar la pérdida de su prometido sin su presencia negativa.

Ned, entonces, señala que ella siempre ha tenido a su prometido sobre su cabeza y que siempre lo ha presionado increíblemente para tratar de estar a la altura de la imagen idealizada de este hombre muerto. Señala lo difícil que es ganarse a un hombre que está muerto, que se ha ido, y que sólo será recordado con cariño, y en respuesta, señala cómo ella lo está haciendo incluso ahora mismo.

Hagamos una pausa por un momento y consideremos lo que acaba de suceder: ¿dijo realmente Talia algo sobre que Ned no era lo suficientemente bueno? No, dijo que desearía no haber soportado nunca una presencia tan negativa. Nunca comparó a los dos y, en cambio, sólo mencionó que habría preferido poder evitar a Ned y toda la toxicidad narcisista que traía consigo. Sin embargo, Ned fue capaz de darle la vuelta y, de repente, él era la pobre víctima que necesitaba compasión.

En su relato, era él el que se sentía poco bueno. Él era el que tenía un estándar imposible. Fíjate en cómo dio la vuelta a la narrativa, negando lo que Talia había dicho primero, y luego atacándola para ponerla a la defensiva.

Con Talia a la defensiva, ella va a estar tan ocupada intentando protegerse que él es capaz de salirse con la suya. La ha distraído por completo de su ira inicial y la ha puesto en guardia, lo que significa que ahora él tiene toda la ventaja.

Este es el poder del DARVO: es una táctica importante que hay que recordar porque si se puede identificar cuando ocurre, se puede impedir eficazmente que ocurra. Todo lo que tienes que hacer es negarte a ceder al intento de ataque y dar marcha atrás; por ejemplo, en lugar de morder el anzuelo, Talía puede mencionar que la descripción de las cosas por parte de Ned nunca sucedió y que sus propios sentimientos sobre lo que ella estaba discutiendo son totalmente irrelevantes en ese momento, ya que estaba abordando algo no relacionado con su prometido. Ella simplemente quería que le dieran la libertad de hacer su duelo sin interrupciones, y sentía que Ned le había robado esa oportunidad.

Capítulo 7: Los Efectos del Abuso Narcisista

Ahora, usted ha visto un poco acerca de lo que el narcisista puede hacer si se les da el en. Has visto cómo son capaces de manipular con facilidad, y cómo tienen varias tácticas que pueden hacerlos particularmente peligrosos cuando interactúan con otras personas. Sin embargo, hasta ahora, aparte de ver algunos de los signos de abuso dentro de las relaciones, lo que no se ha abordado y discutido realmente es el impacto que el abuso del narcisista puede causar realmente.

El abuso narcisista es diferente del abuso emocional tradicional, eso es algo que se ha hecho evidente. Sin embargo, el abuso que utiliza el narcisista parece dejar cicatrices emocionales mucho más profundas. Tal vez esté relacionado con el hecho de que el narcisista es capaz de traicionar las partes más sensibles e íntimas de usted: su corazón. La mayoría de las veces, el narcisista es capaz de convencerte de la existencia de alguien que nunca existió, convenciéndote de que te enamores de alguien que era poco más que un producto de la imaginación del narcisista.

Talía estaba muy enfadada, no por el propio Ned, ni porque Ned no fuera lo suficientemente bueno, sino porque Ned había mentido. Ned había hecho que se enamorara de alguien que ella creía que le daría la felicidad, y así fue, durante un corto tiempo. Por supuesto, esa felicidad se esfumó muy pronto, dejando a Talia tambaleándose mientras intentaba asimilar la repentina realidad.

En última instancia, algunos de los efectos del abuso narcisista pueden ser peores en algunos aspectos que el abuso de los maltratadores emocionales, particularmente por la traición y la exigencia de obediencia absoluta por parte del narcisista. En este capítulo, repasaremos cinco de los posibles efectos secundarios del abuso narcisista por los que deben pasar muchas personas en recuperación. Veremos el ecoísmo, el impacto del narcisismo en la confianza en sí mismo, el desarrollo de una personalidad codependiente, los problemas de salud mental más comunes que surgen y, por último, el trastorno de estrés postraumático, una forma de ansiedad muy grave y debilitante.

Cuando leas este capítulo después de haber salido de una relación abusiva, no tengas miedo y no dejes que tus sentimientos se apoderen de ti; recuerda que vas a aprender a superar estos efectos secundarios. Si te has tomado el esfuerzo de leer hasta aquí en este libro, estás en el camino de la curación y podrás lograrla. Sin embargo, debe ser consciente de sus lesiones antes de poder tratarlas. Por muy doloroso que pueda ser detenerse y observar todas las formas en que el narcisista de tu vida te ha herido, ya sea dañando tu autoestima, causando ansiedad o provocando ecotismo, puedes sanar. Puedes recuperar tu vida. Repítete eso: puedes y vas a recuperar tu vida, un paso y un día a la vez.

Ecoísmo

El primer impacto significativo que analizaremos es el ecoísmo. Si conoce el mito de Narciso, sabrá que una joven ninfa llamada Eco se había enamorado de Narciso. Él la rechazó y ella se desvaneció. Consternado por el rechazo, Narciso fue castigado y condenado a mirar su reflejo en un charco de agua hasta que él también muriera. Lo único que quedó de Eco tras el rechazo fue su voz, una mera sombra de lo que fue antes de que Narciso la rechazara.

Cuando hablamos de ecoísmo con los seres humanos, entonces estamos observando cómo las personas tienden a responder a los narcisistas y al abuso de los narcisistas. En particular, el ecoísmo es un rasgo -este rasgo, en particular, se mide como un miedo a convertirse en un narcisista. Los ecoístas, entonces, tienen miedo de sus propias necesidades. Son amables, pero les aterra la posibilidad de agobiar a quienes les rodean. Desean apoyar a los demás sin reconocimiento ni alabanza, y prefieren permanecer en un segundo plano y pasar desapercibidos. Suelen tener problemas con los elogios y la atención, pues sienten que no pueden expresar lo que quieren, aunque sepan lo que es.

El ecologista, por tanto, es como el antinarcisista. Mientras que el narcisista necesita atención, el ecologista la teme. Mientras que el narcisista prospera con el control y la determinación de lo que va a suceder, el ecoísta prefiere que le digan lo que tiene que hacer. Cuando el narcisista se vuelve abusivo, el ecoísta se culpa del problema.

En última instancia, el ecologista es capaz de ayudar a otras personas a satisfacer sus propias necesidades, pero le cuesta reconocer y satisfacer las suyas propias. Se esconden constantemente en el telón de fondo. Aunque, por supuesto, algunas personas tienen este tipo de personalidad de forma natural, incluso sin haber sufrido nunca la mano de un abusador o narcisista, otras lo desarrollan aparentemente a partir de su abuso. Crecen con aversión a necesitar que se satisfagan sus necesidades, aprendiendo que cualquier atención es incómoda porque significa que el narcisista volverá sus ojos codiciosos y celosos sobre ellos poco después. Se hace más fácil cuando su vida está ensombrecida por un narcisista, simplemente dejar que todo pase mientras se esconde en el fondo. Los elogios se descartan

entonces como suerte o diciendo que simplemente fue muy fácil. Sin embargo, cualquier cosa negativa es automáticamente culpa del ecologista.

Por lo general, después de tanto tiempo de ser inferior y de que se les enseñe a ayudar al narcisista en lugar de cuidarse a sí mismos, los ecologistas llegan a estar dispuestos a hacer exactamente eso. Al igual que el codependiente, sienten que su único propósito en la vida es asegurarse de que todos los demás sean atendidos, y al hacerlo, luchan. A medida que las necesidades se acumulan, completamente insatisfechas, se vuelven más insanas. Se sienten miserables, y a menudo se sienten atascados.

Si tiene miedo de ser un eco, no se preocupe: al igual que con todos los demás aspectos negativos de descubrir que ha sido víctima de un narcisista, también puede sanar éste.

Perder la Confianza en uno Mismo

Otro efecto secundario común de una relación con un narcisista es la pérdida de confianza en sí mismo. Incluso la persona más segura de sí misma en el mundo eventualmente se desgastará alrededor del narcisista sin la protección adecuada, por lo que si usted descubrió que el narcisista destruyó lo que alguna vez fue un individuo seguro de sí mismo, no está solo. Las tácticas del narcisista suelen pasar completamente desapercibidas, a menos que te tomes el tiempo de aprenderlas, y si no, puedes encontrar que tu propia confianza en ti mismo disminuye.

La confianza en uno mismo es fundamental para las personas: es la forma en que uno aprende a confiar en sí mismo para cuidarse. Cuando tienes confianza en ti mismo, confías en que eres capaz de hacer lo correcto y confías intrínsecamente en tus propias decisiones y juicios. Estás seguro de que siempre te comportarás de forma beneficiosa para ti y confías en que tendrás éxito.
La autoconfianza no es lo mismo que la grandiosidad en el sentido de que el narcisista es grandioso; la autoconfianza suele ser saludable. Es bueno tener confianza en uno mismo, siempre y cuando la confianza en uno mismo sea precisa y esté justificada, tomándose el tiempo para reconocer que, al igual que todos los demás a su alrededor, tiene ciertas debilidades que deben ser acomodadas.

Debido a que el narcisista se apresura a decirle a la gente que son menos que él de cualquier manera posible, siempre minimizando cualquier logro, es natural que con el tiempo, esa confianza en sí mismo disminuya. Después de escuchar al narcisista decirte que eres estúpido suficientes veces, naturalmente lo internalizarás, simplemente porque las personas tienden a ser más susceptibles a las creencias que escuchan en repetición

una y otra vez. El abuso del narcisista eventualmente hace esto a tu autoestima en general, dejándote una cáscara de tu antigua gloria.

Convertirse en Codependiente

La codependencia ya se ha tocado en este libro hasta ahora, y se abordará una vez más en un poco más de profundidad aquí, ya que es una consecuencia importante del abuso narcisista en varias situaciones. Cuando te expones a un narcisista, comúnmente se te dan dos opciones: Ceder o ser abusado. El narcisista intentará amedrentar a casi cualquier persona para que se someta, y en el caso de que la sumisión sea imposible, el narcisista entonces rechaza a la otra persona bajo el pretexto de haber querido hacerlo todo el tiempo.

Cuando te amedrentan y te amenazan con someterte, aprendes rápidamente a temer al narcisista. Especialmente si usted fue un niño que creció bajo un padre narcisista, usted puede encontrar que cada vez que tenía necesidades, siempre fueron eclipsados y rechazados por completo. No se te permitía tener necesidades sin castigo, o sin que esas necesidades fueran apenas satisfechas.

La codependencia se desarrolla entonces cuando alguien se ha visto obligado a renunciar a sus propias necesidades en favor de las de otras personas una y otra vez en repetidas ocasiones hasta que ya no intenta satisfacer esas necesidades. Por ejemplo, imagina que creciste con un padre narcisista y una madre codependiente. Es probable que te hayan enseñado constantemente desde pequeño a poner las necesidades de tu padre en primer lugar. Tu madre alimentaba a tu padre en primer lugar -específicamente lo que él quería-. Si estabas llorando porque te habían hecho daño, pero tu padre estaba haciendo alguna perorata sobre algo, tu madre le atendía. Incluso era tan grave que la vez que te caíste y te rompiste el brazo, tu madre se detuvo y le llevó a tu padre la cena y la cerveza antes de ayudarte, a pesar de que estabas llorando de dolor.

Este tipo de desatención constante acabó por enseñarte que intentar satisfacer tus necesidades no tenía sentido: nunca se habrían satisfecho de todos modos. No podrías satisfacerlas por mucho que lo intentaras, y el mensaje que interiorizaste desde el principio fue que no debías tener necesidades. No se satisfacían, así que ¿para qué molestarse en perder el tiempo pensando en ellas? Es posible que hayas aprendido a olvidarte de tu hambre o tu sed, hasta que te levantas y te mareas, dándote cuenta de que

no has comido ni bebido agua desde hace tiempo. Con frecuencia se olvidaba de asegurarse de que se vestía adecuadamente o de que estaba preparado para los eventos y las salidas, simplemente porque nunca se había preocupado de sus propias necesidades.

Crecer o ser forzado a la sombra de un narcisista hará que las personas se vuelvan increíblemente codependientes. Descubrirán que su autoestima cae, algo estrechamente relacionado con la caída de la confianza en sí mismos. Se volverán complacientes con la gente, sintiendo que deben cuidar de todos los demás sin quejarse. Les costará crear cualquier tipo de límites en las relaciones, creyendo que no son importantes o que no deben ser aplicados. Se identifican estrechamente con el cuidador, lo que significa que deben estar constantemente comprometidos con otras personas y cuidándolas para encontrar algún valor real en sus vidas. Deben mantener algún tipo de control, ya sea sobre sus propios comportamientos o sintiendo que tienen el control del narcisista, normalmente en forma de asumir la culpa de todo lo que ocurre. Son dependientes de las relaciones en las que se encuentran, aterrorizados de ser rechazados, y se obsesionarán con sus relaciones y la ansiedad que rodea el ser rechazado.

En última instancia, el codependiente se convierte en alguien difícilmente capaz de funcionar de forma saludable en las relaciones reales. Debido a que el codependiente está tan empeñado en asegurarse de que todas las necesidades sean satisfechas sin falta y en asegurarse de asumir la culpa de cualquier problema de comportamiento dentro de la relación, siempre hay una dinámica poco saludable en las relaciones de un codependiente, y sólo por esa razón, la codependencia debe ser derrotada.

Problemas de Salud Mental

En última instancia, el abuso narcisista también provoca problemas de salud mental. Aparte del ecoísmo y la codependencia, se pueden ver trastornos muy reales y diagnosticables también. Las víctimas del abuso pueden llegar a sufrir depresión, y con esa depresión, a menudo sienten que nunca serán capaces de salir. La relación narcisista puede ser un drenaje constante de cualquier pensamiento o esperanza saludable dentro del individuo, lo que eventualmente resulta en una depresión. La depresión puede ser duradera y

generalizada, ya que la víctima se encuentra aislada, sola y maltratada regularmente. En lugar de poder escapar, se encuentran atrapados, solos y con nada más que el abuso para mostrar.

La ansiedad es otro problema común de salud mental que surge. La víctima puede sentirse ansiosa con sólo pensar en el narcisista, o el disgusto que están seguros de que será problemático en el futuro. Saben que el narcisista es abusivo y temen ese abuso. Sin embargo, también se encuentran impotentes para detenerlo. En cambio, se encuentran viviendo constantemente en un estado de estrés elevado.

Trastorno de Estrés Postraumático

El trastorno de estrés postraumático (TEPT) es un efecto secundario muy específico del abuso que el narcisista trata de repartir. Aquellos que sufren de TEPT a menudo luchan en la vida - incluso pequeñas cosas que son vagamente reminiscencia del narcisista puede ser suficiente para desencadenar la víctima a encontrarse en medio de un ataque de pánico, y eso es algo que ninguna persona quiere tener que soportar.

El trastorno de estrés postraumático surge cuando la mente trata de hacer frente al trauma. Todavía no se conoce la causa exacta, aunque los psicólogos se inclinan por que esté relacionada con la capacidad del cerebro para procesar los recuerdos. Si el cerebro del individuo con TEPT es incapaz de procesar adecuadamente los recuerdos, es muy probable que el individuo sufra aún más los efectos secundarios negativos. Tendrán pesadillas recurrentes sobre el abuso o sobre el narcisista, o encontrarán que son en gran medida incapaces de protegerse de cualquier flashback que pueda surgir en respuesta a los estímulos desencadenantes.

Si descubre que está sufriendo un TEPT, va a querer hablar con un médico u otro profesional médico autorizado. No se pueden dar muchos consejos a través de un libro sin poder hablar directamente con la persona que sufre los síntomas, así que lo mejor que puede hacer es obtener un diagnóstico de un profesional médico adecuado y comenzar el tratamiento con terapia y posiblemente con medicación.

Aunque puede intentar tratar los síntomas del TEPT en casa, el manejo sin orientación no siempre es efectivo. Puede ayudar, pero si usted quiere encontrar realmente el alivio, usted va a querer asegurarse de que usted tiene que la orientación y el asesoramiento personalizado que sólo se puede obtener en una interacción uno-a-uno.

Capítulo 8: Cómo Desarmar al Narcisista

Los narcisistas son notoriamente difíciles de eliminar, incluso si lo intentas. La mayoría de las veces, si quieres conseguir que el narcisista se vaya, tienes que averiguar cómo hacerlo de una manera que les haga pensar que irse fue idea suya por completo. Quieres que crean que tenían el control, para que no tomen tu intento de evitarlos como una forma de subvertir su percepción de control sobre la situación. Recuerda que el narcisista está convencido de todo corazón de que es totalmente responsable de todo. Creen que controlan a todos los que les rodean, y les cuesta ver a cualquier otra persona como un ser humano legítimo que merece respeto o atención.

Cuando te encuentras atrapado interactuando con un narcisista y tratas de deshacerte de él, o al menos, eliminar su capacidad de hacerte daño, hay varias tácticas que puedes utilizar y que aún no han sido discutidas en el ámbito de este libro. Puedes hacer el propósito de cortar con el narcisista y desaparecer por completo, potencialmente mudándote a algún lugar donde el narcisista nunca pueda encontrarte, pero eso no siempre es práctico o posible. Por esa razón, este capítulo te guiará a través de cinco formas de quitarle poder al narcisista.

Por supuesto, la forma más eficaz de desarmar al narcisista es evitar el contacto por completo, y éste será el primer tema que se tratará. Dependiendo de las relaciones con el narcisista, usted puede estar en una posición en la que puede cortar por completo, y permitirse el espacio que necesita. Más allá de eso, hay técnicas como poder establecer un límite que se haga cumplir, o convertirse en lo que comúnmente se llama la "roca gris" para hacer que el narcisista piense que eres aburrido.

Sin embargo, lo que es coherente, independientemente del método que elijas, es asegurarte de que eres firme en lo que elijas. Si cortas, debes seguir cortando. Si estás dispuesto a aprovechar los límites, debes hacerlos cumplir siempre, así como las consecuencias de no respetar esos límites. Si usted va a ceder en sus intentos de manejar el narcisista, incluso sólo un poco, usted alentará el narcisista - el narcisista será consciente de la debilidad descubierta, y eso significa que el narcisista será capaz de tomar ventaja en el futuro, así como alentar a los futuros intentos también.

Mientras lees estos métodos, ten en cuenta que querrás asegurarte de que lo que elijas funcione para ti. Los narcisistas no son una situación única, y tendrás que averiguar exactamente cómo funcionará mejor para el narcisista en tu vida. Algunos son relativamente entrenables: con algún refuerzo y el uso constante de los límites, puedes ser capaz de mantener algún tipo de relación distante con ellos. En otros casos, lo mejor es cortar por lo sano y seguir adelante.

Cortar el Contacto por Completo

La primera táctica es, con mucho, la más eficaz, pero no siempre es práctica. Si puedes cortar con el narcisista, hazlo. Descubrirás que, tras la explosión inicial de la extinción, la vida se vuelve mucho más tranquila. Serás mucho más feliz sin que el narcisista controle tu vida y te imposibilite encontrar placer en nada.

Si vas a cortar con el narcisista por completo, puedes hacerlo estableciendo tu límite, por ejemplo, diciendo que ya no estás interesado en una relación y pidiendo que el narcisista no vuelva a ponerse en contacto contigo. A partir

de ahí, simplemente ignora cualquier intento de contacto. Si se presentan en tu casa, puedes llamar a la policía para que les diga que se vayan o se arriesguen a ser acusados de allanamiento. Si ves que son especialmente persistentes, siempre puedes intentar mudarte, cambiar de número y seguir adelante, sobre todo si viven bastante cerca de ti. Si son de larga distancia, puede bastar con bloquear los números, aunque es posible que intenten volver a aparecer en algún momento en el futuro.

Cuando se corta con un narcisista, es probable que te encuentres con resistencia, después de todo, el narcisista no será ignorado en los términos de cualquier otra persona, o al menos eso es lo que él piensa. Es posible que recibas llamadas telefónicas de familiares, preguntando cómo pudiste ser tan cruel como para cortar al pobre abuelo Frank, sin importar el hecho de que haya sido abusivo durante los últimos años. Sin embargo, lo que más importa aquí es que debes mantenerte firme.

Si alguna vez cedes a la demanda de contacto, has recompensado al narcisista. Le has enseñado al narcisista que si te presiona exactamente así, puede conseguir que cedas, y volverá a utilizar esa táctica en el futuro. Al igual que un niño pequeño que hace una rabieta nunca debe ser recompensado, también debes mantener tu distancia con el narcisista.

Ten en cuenta que si cortas, vas a esperar lo que se conoce como un estallido de extinción -esto es esencialmente cómo se comportará el narcisista en respuesta al hecho de que de repente has dejado de recompensar sus intentos de controlarte, como siempre lo has hecho. De repente estás trabajando de una manera que no es normal, y eso no computa para su mente. Piensa que si salieras a la calle y te encontraras con que tu coche no arranca, lo intentarías una y otra vez, poniéndote cada vez más frenético durante unos minutos mientras intentas desesperadamente arrancar el coche. Al cabo de unos minutos, probablemente se daría por vencido y llamaría al mecánico. Sin embargo, el narcisista no lo hará: arrancará una y otra vez hasta que algo ceda. Recuerda que el narcisista rara vez es capaz de ver el mundo de forma racional y es más probable que se guíe por su propia visión del mundo sesgada y distorsionada que por cualquier otra cosa.

En este caso, sin embargo, lo que busca es tu obediencia y atención en lugar de que el coche arranque, y lo intentará una y otra vez. En particular, verás que las demandas aumentan exponencialmente en un corto período de tiempo, y es imperativo que no cedas nunca -si cedes durante este tiempo, será mucho más difícil en el futuro. Deje que el estallido de la extinción se extinga. Será duro durante un tiempo, pero después de que dejes claro que no vas a responder, hay muchas posibilidades de que el narcisista simplemente declare que no le has gustado y que te ha cortado, y seguirá su camino.

Conviértete en la Roca Gris

Otra técnica que es un poco más realista si no puedes cortar por alguna razón, como por ejemplo si compartes hijos con un ex narcisista, es convertirte en la roca gris. Piensa en la última vez que diste un paseo al aire libre. Tal vez pasaste por tu jardín, o tal vez fuiste de excursión. ¿Puedes recordar alguna de las rocas que viste?

Lo más probable es que no pueda. Y esto es normal. Las rocas son tan mundanas e irrelevantes para tu vida diaria que no tienes ninguna razón para centrarte en ellas. Mirar las rocas no te importa porque son aburridas, y no memorizas ninguna de ellas.

Quieres canalizar eso con el narcisista. Si puedes canalizar lo aburrido y mundano de esa roca, puedes aburrir al narcisista para que no se moleste contigo en el futuro. Todo lo que tienes que hacer es asegurarte de ser lo más sencillo posible en todas y cada una de las interacciones con ellos.

Digamos que tienes hijos con tu ex, y por eso no puedes simplemente cortar con ellos. Si te pregunta cómo te va, simplemente ignoras la pregunta. Si te pregunta por los niños, contesta brevemente y con los menores detalles posibles. Si tiene alguna exigencia para ti, en lugar de argumentar sobre lo ridícula que es, puedes decir: "De acuerdo". Y dejarlo así si vas a ceder, o ignorarlas si no son aceptables.

Al igual que con el método de corte, descubrirás que el narcisista arremeterá en un intento de que le respondas, pero sigue ignorándolo. No

necesita reconocer nada que no tenga que ver con los niños o con otros esfuerzos compartidos. Esto significa que cualquier cosa que no requiera una respuesta no la obtendrá, y con el tiempo, el narcisista se aburrirá de ser ignorado. Hay poco que ganar de ser totalmente ignorado, y el narcisista lo sabe.

Al final, es probable que el narcisista pierda el interés y te deje en paz, al igual que con el método de corte.

Aprovechar el Tiempo

Otro método común que puedes utilizar, preferiblemente junto con el método de la roca gris, es aprender a utilizar el tiempo a tu favor. Es probable que el narcisista esté acostumbrado a que saltes cada vez que te lo pida. Esto significa que espera absolutamente que ese comportamiento continúe. Asumirá que saltarás cada vez que te envíe ese mensaje. Si te pide ayuda, asume que dejarás todo y acudirás en su ayuda.

Lo que puedes hacer para eliminar esa suposición en particular es asegurarte de ponerle fin activamente. Poner al narcisista en silencio en tu teléfono, si puedes, para que sus mensajes no te molesten mientras llegan todos volando, y no responder. Deberías establecer una cantidad de tiempo arbitraria para responderle, si es que lo haces, simplemente porque no hay razón para que respondas a su entera disposición. Si estás ocupada, entonces estás ocupada, y tu teléfono es para tu propia comodidad, no para la comodidad de los que te rodean.

Empieza por retrasar tus respuestas durante unas horas. Tal vez decidas que esperarás a leer los mensajes del narcisista durante una hora después de que lleguen, y luego aplicarás otra hora durante la cual estarás debatiendo la mejor manera de enfocar tu respuesta. Esto significa que habrá un mínimo de dos horas entre el momento en que te das cuenta del mensaje y el momento en que respondes si crees que merece una respuesta.

Esto será difícil al principio, especialmente si has sido entrenado para responder al narcisista cada vez que te pide que hagas algo. Te resultará difícil superar esa programación que te hace sentir que no tienes otra opción

que responder inmediatamente. Sin embargo, eso es exactamente lo que quiere el narcisista, y tienes que averiguar la mejor manera de superarlo de una vez por todas. Superarlo es posible si te esfuerzas, y aunque será incómodo, merecerá la pena.

Con el tiempo, destruirás esa expectativa que tiene el narcisista de que estarás disponible en cualquier momento si el narcisista determina que debes estarlo. Descubrirás que el narcisista te enviará cada vez menos mensajes, y eso está absolutamente bien para ti.

Crear y Hacer Cumplir los Límites

Cuando se tiene una relación sana, se esperan límites. Si vas a imponer límites, debes asegurarte de que los estableces de forma significativa para ti. Tus límites son básicamente las leyes de respeto a ti mismo, son la línea que trazas que marca los comportamientos que no vas a tolerar.

Por ejemplo, un límite muy común que no se dice en la mayoría de las relaciones es que no habrá violencia física. Esto significa que ambas partes son muy conscientes de que todo el mundo espera que no haya violencia física en la relación, y ambas partes están dispuestas a reconocer y seguir ese límite.

A los narcisistas no les gustan los límites por una buena razón: se interponen en el camino del narcisista. Cuando el narcisista quiere controlar a alguien, no puede lograrlo exactamente si alguien tiene un límite específicamente por querer ser libre de tomar decisiones por sí mismo. El narcisista ve entonces ese límite como una especie de desafío: el narcisista quiere derribarlo y demostrar que no importa. Después de todo, el narcisista es especial, ¿recuerdas? Cree que se merece el honor de poder pisotearlo sin consecuencias, simplemente por su singularidad y superioridad.

Por supuesto, ese no es el caso. Usted absolutamente puede y debe establecer límites, no importa lo que el narcisista dice, y si alguien trata de aplastar por completo los límites, entonces usted sabe que no son seguros o respetuosos de las personas a tener en su vida. Si van a tirar voluntariamente tus límites sin tener en cuenta cómo te sientes, no puedes

confiar en ellos en absoluto, y eso es un problema. Deberías poder confiar en las personas de tu vida.

Cuando establezcas un límite, debes asegurarte de declararlo explícitamente al narcisista, así como de acompañarlo de una consecuencia. Por ejemplo, puedes decirle al narcisista: "Si vas a seguir menospreciándome, terminaré esta visita hasta que estés dispuesto a hablarme como un adulto respetuoso". La próxima vez que te menosprecie, y volverá a hacerlo para poner a prueba ese límite, deberás poner fin a la visita. Puedes simplemente levantarte, recoger tus pertenencias, reconocer que no estás de acuerdo con ese comportamiento y marcharte, diciéndole que puedes volver a intentarlo cuando esté dispuesto a ser respetuoso.

Lo más probable es que se queje y le dé un ataque por ser tan cruel por castigarle por su mal comportamiento, pero piénsalo así: no le estás castigando, te estás protegiendo. Estás estableciendo un límite razonable para no ser insultado o menospreciado, y no es un castigo para el insultador que tú pongas distancia entre él y tú. ¿Llamarías castigo a la serpiente si te negaras a tocarla porque supieras que te iba a morder? No, es protegerte a ti mismo.

Puedes volver a intentar la interacción después del periodo de tiempo que dijiste que pasaría entre la siguiente falta de respeto a los límites, reiterando el límite que tienes para ti y la consecuencia de ignorarlo. El truco aquí es que debes cumplir cada vez que pongas una consecuencia. Tienes que ser capaz de decirle al narcisista que honrarás tus propios límites para protegerte, le guste o no, y que lo harás para protegerte. Su comodidad no es tu responsabilidad, y si realmente quisiera continuar con la visita, no te habría causado tantos problemas ni habría ignorado tus muy razonables límites.

Crear un Poco de Distancia

A veces, el mejor enfoque para una relación con un narcisista es crear un lento desvanecimiento de la frecuencia de contacto con ellos. Efectivamente, poco a poco te tomarás más y más tiempo para contactar

con ellos entre los intervalos normales, estirando el tiempo entre la frecuencia de contacto cuando empiezas y donde te gustaría estar.

Por ejemplo, imagina que tienes un padre narcisista. Usted quiere a su padre, pero es increíblemente agotador tratar con él. En la actualidad, intenta llamarte todos los días al menos dos veces, y te das cuenta de que está ejerciendo una enorme presión sobre tu propia vida diaria. Al fin y al cabo, usted tiene su propia vida y sus propios hijos, y aunque entiende que un padre quiera comunicarse con su hijo mayor, también sabe que está demasiado ocupada para tener dos conversaciones de una hora al día, lo que supone la friolera de un 13% de sus horas de vigilia. Es un tiempo que podría dedicar a sus hijos, a atenderse a sí mismo, a las tareas domésticas o simplemente a sentarse y disfrutar del silencio. Al fin y al cabo, entre el trabajo, el colegio de los niños, las tareas domésticas, los deberes y asegurarse de que todo el mundo está listo para el día siguiente, uno siente que sólo tiene unos minutos de paz para sí mismo.

En este caso, podrías proponerte crear cierta distancia lentamente con tu padre narcisista. Podrías estirar lentamente la frecuencia con la que le respondes o te pones en contacto con él. Tal vez comiences por ignorar esa primera llamada telefónica cada dos días; eso ya es significativo y te devuelve algunas horas de tu tiempo por semana. A partir de ahí, puedes decidir hacerle saber a tu padre que estás ocupado cuando te llame y que le llamarás el fin de semana cuando las cosas estén menos estresadas.

Con el tiempo, se pasa de dos llamadas telefónicas al día, a una llamada cada pocos días, y finalmente a una cada semana o dos. Este proceso requiere tiempo y paciencia, pero con el tiempo podrás alargar las visitas. Espera un poco de retroceso, como con todas las demás estrategias narcisistas, ya que el narcisista odia los cambios que no están en sus propios términos. El hecho de que usted cambie su horario y sus expectativas es un gran desaire para él, y no le gustará ni lo respetará, a pesar de que es lo mejor para usted.

Capítulo 9: Dejar la Relación Abusiva

Llegados a este punto, puede que te des cuenta de que tu relación está arruinada. Está dañada sin remedio y sabes que necesitas salir. Sin embargo, dejar la relación siempre es más fácil de decir que de hacer, y sobre todo si se convive y se comparten hijos, hay que tener en cuenta todo tipo de aspectos legales para poder salir sin problemas. Después de toda la información que ha obtenido al leer este libro hasta ahora, es posible que ahora reconozca que el abuso en su relación no se va a ninguna parte, sino que está ahí para quedarse. Esto es aterrador para la mayoría de las personas y no es algo que necesariamente quieras soportar. Sin embargo, esa es exactamente la razón por la que existe esta guía. Puedes dejarlo. Este capítulo le dirá cómo irse, detallando lo que debe preparar. Puedes liberarte de las garras del maltratador de una vez por todas, rompiendo esas cadenas y liberándote de la vida de tormento y abuso que de otra manera tendrías que soportar.

Cuando estés seguro de que estás preparado para marcharte, recuerda tres cosas: Su pareja no va a cambiar. Usted no puede ayudar a su pareja a cambiar. Su pareja le prometerá y rogará que se quede con usted, pero esto

es porque no quiere perder el control. En última instancia, nunca se esforzará por cambiar a largo plazo, especialmente si es un narcisista, porque el trastorno de personalidad narcisista que padece le impide reconocer que él es el problema. Esto significa que va a seguir siendo la persona abusiva que es, sin importar cuánto quieras que cambie. Eso no es culpa tuya, y está bien llorar por esa relación que has perdido. Sin embargo, no dejes que ese dolor te impida romper esas cadenas y encontrar la libertad y la salud.

Ponga sus Patos en Fila

Por muy bonita que sea esta imagen, tener los patos en fila es la capacidad de tener todo alineado y listo para salir. Vas a intentar activamente asegurarte de que todo lo que vas a necesitar en tu salida está en un lugar y preparado.

Esta etapa incluye todo lo legal que pueda necesitar. ¿Comparten hijos? Empiece a investigar sobre la custodia y lo que tendrá que hacer para solicitar la custodia de emergencia. Es posible que si tiene documentación que demuestre el maltrato, pueda obtener la custodia de emergencia de sus hijos. En algunos estados, si usted no está casada como madre, conserva la custodia completa, incluso si el padre de su hijo figura en el certificado de nacimiento. Asegúrate de consultar a un abogado para comprobar la legalidad de estos aspectos y asegurarte de no cometer ningún error que pueda perjudicar tu lucha por la custodia.

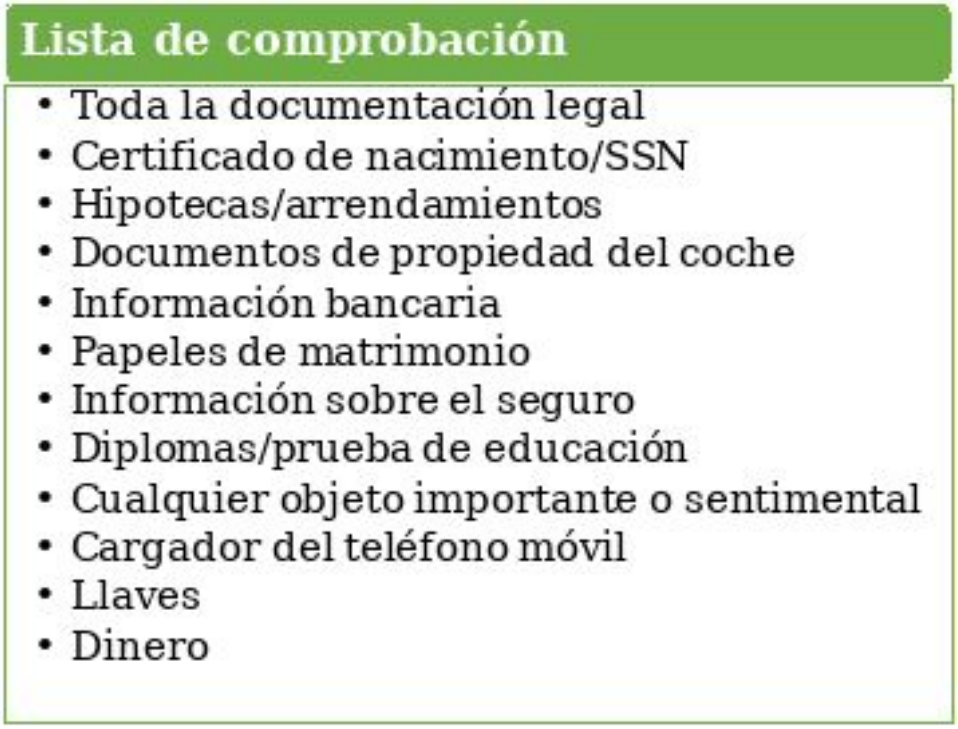
También querrá asegurarse de que toda la documentación importante está alineada. ¿Sabe dónde está su documentación legal? ¿Tienes la tarjeta de la seguridad social y el certificado de nacimiento? ¿Y toda la documentación del coche, el seguro, la propiedad conjunta y cualquier otra cosa que sea relevante para ti? Asegúrese de reunir todos los documentos legales importantes, así como de reunir todo lo relativo a sus hijos. Asegúrate de tener los documentos que declaran la custodia si ya está resuelta. Si va a solicitar una orden de alejamiento y una custodia de emergencia, consiga todo eso también.

Con el papeleo alineado, necesitas asegurarte de que también tienes todos tus objetos sentimentales e irremplazables en un lugar que sea fácil de agarrar. Asegúrate de tener los ordenadores, los discos duros, los álbumes de fotos y cualquier otra cosa que te devastaría perder si el narcisista decide ponerse destructivo para castigarte por dejarlo. Querrás poner todo esto en una bolsa que puedas llevar rápidamente, colocándola con todo el papeleo legal. Estas son tus bolsas de viaje: están ahí para que las tomes y las dejes lo más rápido posible si surge la necesidad.

Asegúrese de que la bolsa de viaje también tiene cargadores: debe tener un juego de llaves de repuesto para el coche, algo de dinero, el cargador del

teléfono y del ordenador, cualquier cosa que vaya a necesitar para los niños si no tiene tiempo de parar y recoger las cosas de otra manera, y cualquier otra cosa que sepa que va a necesitar para un viaje de varias noches.

Recuerde que, en última instancia, sus pertenencias físicas pueden ser reemplazadas, y aunque debe esforzarse por proteger sus pertenencias si puede, si no puede, no se moleste. Céntrese en asegurarse de que usted, sus hijos y sus mascotas están fuera si puede.



Crear un Plan de Seguridad

Dejar la relación es quizás el momento más peligroso en una relación abusiva, y por eso, necesitas tener un plan de seguridad. Piensa en esto como un plan de contingencia por si acaso algo va mal: nunca querrás usarlo, pero quieres que esté ahí por si acaso.

Este plan de seguridad debe implicar que usted identifique varias áreas seguras en su casa, así como los mejores caminos para llegar a ellas. Usted querrá asegurarse de que, si nota que su agresor está empezando a escalar, puede asegurarse que no está atrapado. Esto significa que debe evitar las áreas con espacios pequeños o que pueden tenerlo bloqueado regularmente.

También querrá asegurarse de evitar una habitación como la cocina, que está llena de todo tipo de artículos fácilmente armables.

Incluya también a sus hijos en el plan de seguridad: por mucho que usted espere que estén protegidos del abuso, lo más probable es que sepan que está ocurriendo. Tenga una palabra clave que utilice para decir a sus hijos que se pongan a su lado o que vayan a un lugar seguro inmediatamente y sin discutir. Sobre todo, asegúrate de practicarla varias veces, por ejemplo, convirtiéndola en un juego. Tal vez tu palabra clave sea "¡Cinta adhesiva!" y en cuanto tus hijos la oigan, todos deben correr a tocarte lo antes posible y pegarse a ti como si fuera cinta adhesiva. Esta es una buena manera de eliminar parte del miedo y, al mismo tiempo, de que sus hijos lo recuerden fácilmente.

Crear un Plan de Escape

Ahora, con sus patos en fila, sus pertenencias listas, y sus hijos y usted mismo preparados con un plan de seguridad, es el momento de armar su plan de escape. Lo más seguro puede ser intentar salir cuando su agresor no esté presente en casa, como por ejemplo durante la jornada laboral, si es posible. Si no, puedes intentarlo en mitad de la noche. Si su pareja está en casa, siempre puede pedir una escolta policial para salir con sus hijos de forma segura y sin incidentes.

Asegúrese de que su plan de huida incluya dónde irá, cómo llegará allí y cómo se protegerá. ¿Puedes ir a quedarte con una familia que te ayude a mantenerte a salvo mientras te estabilizas? Si no es así, considere la posibilidad de acudir a un refugio para víctimas de la violencia doméstica, ya que estos están bien protegidos y pueden mantenerle a usted y a sus hijos a salvo durante este peligroso momento.

Cuando llegue el momento, asegúrese de no dudar: vaya tan pronto como dijo que lo haría para protegerse a sí misma y a sus hijos y recuerde que está haciendo lo correcto.
No es un proceso fácil: irse nunca es fácil, sobre todo si no llevas dinero encima o no tienes acceso a él. Sin embargo, siéntete orgullosa de no estar dispuesta a dejarte llevar, sin poder vivir tu vida en paz y con seguridad.

Estás eligiendo avanzar hacia la seguridad y la felicidad, y eso es bastante noble por sí mismo.

Cuando estés preparada para escapar, ten en cuenta que tu tecnología puede ser tu peor enemigo: si intentas marcharte, tienes que asegurarte de que tu agresor no pueda rastrearte. Si tiene un teléfono inteligente, considere la posibilidad de dejarlo atrás y comprar un nuevo teléfono desechable si puede hacerlo. Asegúrese de cerrar la sesión de todas las iteraciones de rastreo familiar y monitoreo por GPS que puedan existir en sus teléfonos, tabletas y computadoras. Además, asegúrese de cambiar sus contraseñas en todas las cuentas, para que su agresor no pueda entrar y rastrearlo a usted o a sus interlocutores.

Las Secuelas

Una vez que se haya marchado, es fundamental que se asegure de que su información se mantenga lo más privada posible. Deberá asegurarse de utilizar un teléfono desechable o un nuevo número de teléfono, que desea específicamente que no figure en la lista. No querrá que nadie pueda rastrear su número hasta su nombre.
Mientras que la mayoría de las veces, cuando usted se muda, usted hace un punto para llenar una dirección de reenvío con la oficina de correos para asegurarse de que usted recibe todo su correo, considere la posibilidad de tener todo reenviado a un apartado postal en su lugar. Esto significará que la única notificación que su ex puede recibir es que usted está utilizando un apartado de correos en un área determinada.

Al establecer su nueva vida, querrá asegurarse de desconectarse de todas las cuentas bancarias o de crédito que sean compartidas -asegúrese de hablar con un abogado sobre la propiedad de antemano si es posible, ya que esto puede cambiar de un estado a otro, dependiendo del estado civil y varios otros factores también. Es absolutamente necesario evitar el uso de cualquier tarjeta a la que tenga acceso su ex, ya que éste podrá ver dónde realiza usted las transacciones, y eso puede ser suficiente información para hacerse una idea general de dónde se encuentra, algo que probablemente quiera evitar.

Si por casualidad se queda en la misma ciudad o pueblo por motivos de trabajo, estudios u otras obligaciones, cambie su rutina. Si tiene hijos en la escuela y en la guardería, puede considerar la posibilidad de volver a inscribirlos en otro lugar, ya que su ex, suponiendo que sea su padre, probablemente podría recogerlos sin ninguna protesta si así lo desea. Cambiar la mayor parte de su rutina le ayudará a evitar que le rastreen fácilmente. Ten en cuenta que tu teléfono móvil cargado debe estar siempre contigo, y que nunca debes dudar en pedir ayuda si la necesitas.

Una vez más, recuerda que estás haciendo lo correcto al liberarte de la relación. Seguir estos pasos puede ser útil, pero si no puede acceder a los fondos o necesidades adecuadas, o no tiene un medio de transporte para salir del hogar, puede llamar a la línea directa de violencia doméstica de su

localidad. Ellos deberían tener recursos que puedan ayudarle a salir del hogar con sus hijos.

Como beneficio, las líneas telefónicas de ayuda contra la violencia doméstica y los refugios tendrán acceso a varios beneficios que realmente pueden ayudarle a salir de la relación abusiva y liberarse de una vez por todas. Tendrás acceso a abogados, refugios, ayuda financiera, consejeros y más, todos ellos especializados en ayudar y trabajar con personas en situaciones como la tuya.

Capítulo 10: Permanecer Libre

Una vez que haya salido finalmente de la relación, puede descubrir que, después de algún tiempo, lo echa de menos. Echará de menos a su ex, y aunque haya sido abusivo o amenazante, aún así pasó una parte de su vida con él y siente que quiere recuperar eso. Es natural echar de menos a las personas que te importan, pero en última instancia, debes tener la confianza en ti misma y la autodisciplina para recordarte que tomaste la decisión correcta de dejarlo.

En particular, puede descubrir que echa de menos los buenos tiempos, y eso es natural. Si tu relación no hubiera sido más que negativa, nunca habría progresado más allá de la cita inicial: el narcisista tenía que ser capaz de conquistarte de alguna manera, y eso suele implicar algún tipo de fachada y persona. Sin embargo, puede ser increíblemente difícil evitar los sentimientos de querer volver con el abusador, incluso después de haber escapado finalmente de una vez por todas.

Ten en cuenta que si acabas de escapar de tu relación y sientes que quieres volver, no estás sola. Por término medio, una persona necesita al menos siete intentos para liberarse de una pareja abusiva. Sin embargo, el hecho de querer volver y saber que otras personas regresan regularmente no significa que debas decidir simplemente volver porque echas de menos a tu ex: debes intentar resistirte. Conserva esa libertad por la que tanto has luchado y asegúrate de seguir siendo libre.

En particular, este capítulo se tomará el tiempo de proporcionarle algunos consejos diseñados para ayudarle a no regresar a su situación de abuso a pesar de la tentación y el deseo que pueda tener de hacer exactamente eso. Incluso si se siente deprimido donde está, o siente que su casa sería mejor que la habitación de un refugio en la que está, resista. Cada vez que sientas que deseas que las cosas sean diferentes o cuando te digas a ti mismo que estás luchando debido a tus propios fracasos, recuérdate que el abuso no es tu culpa. No es tu culpa que hayas sido blanco de un narcisista. Fuiste presa del abusador, y eso no tiene nada que ver con lo que eres o lo que mereces.

Nunca podrías haber sabido que todo se desarrollaría de la manera en que lo hizo. Eso no es tu culpa, y nunca lo será.

El camino hacia la recuperación comienza cuando dejas de culpar a las acciones del narcisista. Esto significa que debes rechazar la idea de que de alguna manera tienes la culpa de todo lo ocurrido. El abuso recae firmemente en el narcisista, y debes recordártelo. Recuérdate a ti mismo que nadie merece ser abusado en tus momentos de debilidad, y recuérdate a ti mismo que puede que no estés donde esperabas estar, pero al menos eres libre. Has salido de esa jaula de una vez por todas y por fin eres libre para estirar tus alas y aprender a volar.

Ahora que estás lejos, es el momento de mantenerte alejado. Puedes hacerlo.

Buscar Apoyo

La primera forma que puede ayudarte a fortalecer tu determinación durante esos momentos de debilidad es encontrar apoyo. Busca amigos o familiares a los que puedas recurrir si necesitas hablar durante esos momentos, sabiendo que contarás con su apoyo total y absoluto cuando lo hagas. Asegúrate de rodearte principalmente de personas que conozcas y en las que confíes, o busca un grupo de apoyo para personas con historias similares a la tuya.

Si has pasado por un refugio contra la violencia doméstica, es posible que ya tengas acceso a esto al tener acceso a todos los recursos que suelen seguir al refugio. Es probable que tengan grupos de apoyo para los que viven en el refugio en un momento dado. Si no tienen un grupo de apoyo, seguro que pueden indicarte la dirección correcta para encontrar uno que te resulte beneficioso.

Es muy probable que descubras que poder hablar con otras personas te resultará increíblemente beneficioso: cuando puedes hablar con otras personas, tienes la libertad de escuchar otras historias. El mero hecho de saber que otras personas han vivido lo mismo que tú puede ayudarte a encontrar consuelo en esos momentos de soledad en los que te preguntas dónde te has equivocado tanto. Podrás ampliar tus horizontes y hacer nuevos amigos que han pasado por lo mismo que tú. Ellos sabrán cómo ayudarte simplemente porque habrán pasado por lo mismo antes, y sus consejos pueden ser absolutamente críticos para mantenerte a flote durante un momento tan oscuro.

Escriba sus Razones para Irse

Otra forma que puede ayudarte a combatir todos los sentimientos tentadores de volver con el narcisista es escribir todas las razones por las que te fuiste. Dedica un tiempo, cuando estés segura, a repasar lo que te hizo finalmente apretar el gatillo y marcharte. Para Talía, fue que el Ned que conocía era una mentira. No le gustó que la engañaran para que se enamorara de alguien que nunca existió en primer lugar. Para ti, podría ser que estás harta del abuso. Por fin reconoces que te mereces algo mejor, o que tus hijos se merecen algo mejor.

Si tienes hijos, míralos. ¿Merecen crecer en un hogar lleno de disfunciones? ¿Realmente quieres esa vida para ellos? La mayoría de los padres nunca querrían eso para sus hijos, y para ellos, irse sería la opción obvia.

Por supuesto, el hecho de que sepas que querrías algo mejor para tus hijos no significa que tus sentimientos dejen de serlo. Tus sentimientos son sólo eso -sentimientos-, y no hay que creerlos.

Después de haber anotado todas las razones que se te ocurren para dejarlo, puedes volver a la lista en cualquier momento en que te sientas semana. ¿Piensas en esa cita que tuvisteis, totalmente romántica, junto a la playa? Recuérdate que probablemente fue una mentira y que lo más probable es que el narcisista no sintiera nada por ti y vuelve a leer tu lista. ¿Te das cuenta de que se acerca tu cumpleaños y vas a tener que pasarlo sin un adulto con el que hablar? Vuelve a leer esa lista y recuerda por qué es tan importante para ti.

Considere también la posibilidad de anotar todos los casos de sospecha de gaslighting que se le ocurran. Piensa en todas las veces que tu ex te dijo que algo estaba mal o que no recordabas bien las cosas. Piensa en cómo te sentiste, sintiendo que estabas perdiendo la cabeza poco a poco, y aférrate a esa rabia. Dígase a sí mismo que no va a aceptar ese trato de nuevo, y que no está dispuesto a volver a ser tratado como si no pudiera entender lo que tiene delante de sus narices.

Encuentre una Afición

Tal vez uno de los consejos menos específicos que vas a recibir es que consideres encontrar un pasatiempo o algo más para mantenerte ocupado durante los momentos de debilidad. El simple hecho de tener algo más que hacer para ocupar el tiempo puede ayudar a que el sentimiento pase, incluso cuando te sientas tentado a volver con el narcisista por cualquier motivo.

¿Alguna vez has querido probar algo nuevo o aprender una nueva habilidad? Este es el momento de ir a por ello: averigua qué es exactamente lo que quieres en la vida y ve a por ello. Si siempre has soñado con aprender a dibujar sin que se burlen o se rían de ti por el medio o el tema que hayas elegido, ahora es tu momento. ¿Quieres proponerte aprender a tejer? Coge un poco de dinero extra si lo tienes y vete a por un kit para principiantes. No tienes nada más que tiempo en tus manos que solía ser llenado por el narcisista: recupéralo y haz algo por ti mismo.

Esto hace dos cosas: No sólo te mantienes ocupado, sino que también haces algo para superarte, y superarte puede ayudarte a sentirte mejor contigo mismo. Aumentar la confianza en ti mismo cuando tienes éxito en una nueva habilidad es siempre una gran ventaja.

Capítulo 11: La Importancia de la Empatía

La empatía es una de esas palabras de moda que se oyen mucho en la psicología moderna y en las fuentes de autoayuda. Es posible que oigas hablar de la empatía, especialmente en relación con el narcisismo. Es posible que oigas a la gente decir que son empáticos de corazón, o que son increíblemente empáticos. Sin embargo, ¿sabes lo que significa llamar a alguien empático?

Los empáticos son personas que están muy en sintonía con su entorno y con quienes lo habitan. En particular, suelen ser capaces de percibir los sentimientos de los demás con facilidad. Esta es una habilidad conocida como empatía, y es una habilidad crítica que las personas deben dominar. La empatía es la habilidad que el narcisista no tiene: no puede empatizar, y como no puede empatizar, no puede lograr relacionarse efectivamente con otras personas.

¿Y tú? ¿Eres empático? ¿Tienes una buena idea de lo que es la empatía? ¿Quieres ser más empático? ¿En qué puede ayudarte el comportamiento empático y cómo puede ser beneficioso?

Todas estas preguntas son fantásticas si no estás familiarizado con el concepto de empatía en sí. Incluso si no estás familiarizado, no te preocupes: este capítulo se centra en la empatía y en cómo puedes utilizarla para protegerte. En particular, nos adentraremos en ver qué es la empatía, cuáles son los tipos de empatía y cómo se puede usar la empatía para ayudarte a mejorar. Verás cómo la empatía puede luchar contra el narcisismo, así como cómo puedes utilizarla para ser menos susceptible al narcisismo en general.

¿Qué es la Empatía?

La empatía, en su forma más simple, es la capacidad humana de relacionarse con otras personas. La empatía se utiliza para facilitar la comunicación, por ejemplo, para entender mejor a los que nos rodean. Te permite entender lo que sienten los que te rodean en particular,

permitiéndote esencialmente ponerte en el lugar de la otra persona al relacionarte con ella.

Imagina por un momento que vas caminando por la calle y ves a un indigente sentado bajo la lluvia. Te sientes triste por esa persona porque está atrapada bajo la lluvia y hace frío. Entiendes lo que significa tener frío y estar mojado, algo que has vivido antes, aunque quizá no en el mismo contexto, y sientes empatía por el hombre. Sabes que probablemente esté sufriendo y eso te hace sentir triste y desesperado. En efecto, asumes los sentimientos de la otra persona para relacionarte con ella.

También sirve para un propósito secundario: Te permite regular tus propios comportamientos de forma adecuada. Por ejemplo, si puedes ver que estás haciendo que tu hijo se moleste cuando le gritas, es probable que te detengas, sientas esos sentimientos que tu hijo tiene como respuesta a tus gritos y utilices ese conocimiento para regular tus propias emociones. A continuación, te propones evitar los gritos porque sabes que están causando problemas en la relación con tu hijo. Cuando haces esto, utilizas efectivamente tu empatía para regularte a ti mismo y a tu comportamiento, y esa es una habilidad social crítica que debes tener.

Sabe que el narcisista que no tiene esta capacidad es una de las principales razones por las que es incapaz de relacionarse con los que le rodean, y eso es lo que le hizo más propenso a ser abusivo, después de todo. La empatía tiene entonces dos funciones muy serias: La comunicación y la regulación.

Cuando eres capaz de comunicar tu estado emocional a otras personas, puedes asegurarte de que estás transmitiendo activamente tus necesidades. Al fin y al cabo, las emociones están estrechamente vinculadas a las necesidades que hay que satisfacer, así que cuando otra persona lee tus emociones, está aprendiendo efectivamente cuáles son tus necesidades. Si ven que estás triste, es probable que sepan que necesitas apoyo, simplemente porque eso es lo que transmite la tristeza: necesidad de apoyo. Si ven que tienes miedo, sabrán que lo que necesitas es seguridad, ya que algo presente a tu alrededor te está asustando.

La empatía permite entonces la comunicación no verbal. Permite que las personas digan a los demás exactamente lo que necesitan en ese momento sin que tengan que decir una sola palabra. Piensa en lo eficaz que es esto: ¿cuánto tiempo tardarías si cada vez que tuvieras un sentimiento tuvieras que expresar verbalmente que estás contento o triste? Pasarías mucho tiempo hablando de tus emociones, que fluctúan constantemente, sobre todo porque las emociones no son especialmente estables. Las emociones fluctúan constantemente; a veces, cada pocos segundos, y la empatía permite comunicarlas fácilmente.

Tipos de Empatía

La empatía existe principalmente en tres formas que es importante comprender. Estas tres formas son la cognitiva, la emocional y la compasiva. Cada una sirve para un propósito ligeramente diferente, pero sólo cuando eres capaz de ser completamente empático te vuelves verdaderamente capaz de utilizar todo lo que la empatía tiene que ofrecerte.

La **empatía cognitiva** es la capacidad de comprender las emociones. Es totalmente cognitiva, no tiene nada que ver con las emociones o los sentimientos. Es la capacidad de mirar a otra persona, ver una sonrisa y comprender que debe ser feliz. No es necesario que sientas activamente esa felicidad, simplemente sabes que es lo que se siente, porque sabes que sonreír es un signo de felicidad.
Esta forma de empatía es bastante simplista, pero tiene su utilidad. Puedes hacer buenas inferencias sobre los estados emocionales de los demás y, por tanto, sobre las necesidades que tienen en ese momento si eres capaz de leer cómo se siente alguien. Esto significa que puedes saber lo que está pasando sin sentirte realmente obligado a nada.

La empatía **emocional** va un paso más allá. Cuando eres capaz de empatizar emocionalmente, eres capaz de sentir las emociones de la otra persona. Ves a esa persona sonreír y sientes la necesidad de sonreír tú también. Esa sonrisa se vuelve totalmente contagiosa, y no puedes evitar sentir la necesidad de sonreír también. Esto también es increíblemente importante de entender: cuando puedes empatizar emocionalmente, entiendes mejor la mentalidad de la otra persona. Es más probable que te relaciones bien si puedes sentir también los sentimientos de la otra parte. Por ejemplo, es más probable que sientas que debes relacionarte. Si ves a alguien asustado y sientes ese miedo sólo con mirar a la otra persona, es más probable que quieras ayudar.

Esto nos lleva a la **empatía compasiva.** Esta forma de empatía consiste totalmente en combinar otras formas de empatía. Esencialmente, estás asumiendo las empatías cognitiva y emocional y reconociendo lo que cada una aporta. Al reconocer el estado cognitivo de la otra parte, te haces una buena idea de lo que está pasando en la mente de la otra persona. Puedes empezar a entender por qué se siente así. Con la empatía emocional

añadida, te sientes más obligado a ayudar. Puedes sentir cómo se sienten y quieres asegurarte de que las otras personas también son atendidas. Esto significa que puedes utilizar tu empatía para asegurarte de que cualquier persona de la que te rodees pueda satisfacer sus necesidades en cualquier momento.

La empatía compasiva es lo que hay que buscar. Permite que las personas se cuiden mutuamente, uniéndose para garantizar que se satisfagan las necesidades de todos. Como especie social, dependemos mucho unos de otros para poder relacionarnos con otras personas. Somos capaces de asegurarnos de que podemos cuidar de los demás simplemente porque nos relacionamos con ellos.

Cuando todo el mundo siente empatía compasiva por los demás, la gente está encantada de ayudar simplemente por ayudar. Entienden que si ayudan a sus vecinos, es probable que sus vecinos también les ayuden cuando tengan un momento de necesidad. Esto es increíblemente importante: cuando uno es capaz de confiar en sus vecinos, la supervivencia de la especie es más probable.

Por supuesto, hoy en día no necesitamos depender de otros para sobrevivir. Ya no tienes que preocuparte de plantar suficiente comida para que te dure todo el invierno: puedes ir a la tienda. Puedes llamar a la gente y pagarles dinero para que te ayuden. Ya no hay que fomentar esas relaciones estrechas de vecindad, pero eso tiene un coste bastante importante: ya no se crean esos vínculos que antes eran habituales.

Empatía Para Combatir el Narcisismo

Cuando intentas lidiar con un narcisista, puedes encontrarte luchando inmensamente. Le resulta casi imposible abordar la situación y averiguar cómo convencer al narcisista de que está equivocado, porque está programado para negar la idea de estar equivocado. Tienen que tener la razón en todo momento, incluso si eso tiene el costo de lastimar a otras personas. Aunque la gente puede intentar enseñar al narcisista a comportarse y a tener en cuenta los sentimientos de los demás, no es probable que llegue muy lejos. En cambio, lo que puede ser la mejor manera de manejar al narcisista es acercarse a él con empatía.

Cuando te acercas al narcisista con un enfoque empático en mente, no lo haces para que tus acciones sean recíprocas; ya sabes que el narcisista no lo hará en ningún momento. Sin embargo, puedes usar tu propia empatía para reconocer lo que está pasando con el narcisista. El hecho de que el narcisista no sienta empatía por sí mismo no significa que no puedas eliminar algunas de las amenazas acercándote al narcisista con una perspectiva empática.

Esto ni siquiera significa que tengas que acercarte al narcisista en absoluto; lo único que tienes que hacer es estar dispuesto a considerar el hecho de que el narcisista simplemente está programado de forma diferente y que sus intentos de control no deben ser recibidos con ira y frustración.

Piénsalo así por un momento: si el narcisista fuera una serpiente, ¿realmente lo culparías por morderte? La respuesta es probablemente no: esperarías que te mordiera y, por lo tanto, tomarías las medidas necesarias para mantener tu propia distancia. Esto es exactamente lo que harás con la empatía y tu acercamiento a los narcisistas. Si puedes identificar a alguien como narcisista, déjalo estar. Dale su paz y su espacio y simplemente niégate a participar. Si puedes hacer esto, abordando la situación de forma pragmática y empática, eliminas gran parte del peligro. Al narcisista le va a costar mucho infligir daño emocional si ya lo has desacreditado y despreciado.

¿Qué pasaría si, en lugar de sentir que el narcisista es realmente malvado, te fijaras en por qué es así? Puedes detenerte y considerar que tú también te

sientes grandioso a veces, como cuando tienes éxito en algo. Tal vez hayas sentido ese pequeño brote de grandiosidad cuando finalmente escapaste. Esto no es algo malo: ese sentimiento tiene un propósito de refuerzo muy bueno. Sin embargo, el narcisista es increíblemente grandioso hasta un punto en el que puede ser realmente molesto y problemático. Él causa problemas con su grandiosidad porque su grandiosidad es incontrolable. Sin embargo, ¿es eso culpa suya o se debe a su trastorno de personalidad?

Ahora bien, aunque nunca te dirán que debes tratar absolutamente al narcisista como tu mejor amigo, debes recordar que debes empatizar con él de vez en cuando. Recuerda que empatizar no es lo mismo que perdonar, ni tampoco decir que estás dispuesto a darle otra oportunidad. Más que nada, es tu capacidad para reconocer de qué es capaz el narcisista y por qué es como es. Después de todo, si eliges ignorar tu capacidad de empatizar con el narcisista, ¿serías mejor que él? El narcisista no empatiza porque no le resulta natural. Sin embargo, si le resulta natural, ¿debería acercarse automáticamente al mundo con esa empatía?
Muchas personas dirían que sí, que la empatía es amable y compasiva y que hará del mundo un lugar mejor. En general, dependerá de ti si quieres usar la empatía con el narcisista, pero debe ser fuertemente considerado.

Empatía para Aumentar el Conocimiento de uno Mismo

Más allá de entender a la gente, la empatía es realmente muy útil en el desarrollo de otras habilidades sociales. En particular, la empatía es un gran paso hacia el autoconocimiento, y ese autoconocimiento puede ayudarte realmente a combatir la tendencia a caer en relaciones agresivas o abusivas. Cuando eres consciente de ti mismo, te reconoces. Sabes cuáles son tus verdaderas habilidades y sentimientos, y que tu autoconciencia es precisa. En particular, la autoconciencia es necesaria si quieres ser capaz de regular tus propios comportamientos, gracias a que conoces tus límites.

Cuando no eres particularmente consciente de ti mismo, te encuentras con muchos de los mismos problemas que sufre el narcisista. Te darás cuenta de que no puedes regularte a ti mismo de forma efectiva, y si no puedes entender tus propios sentimientos, tampoco vas a poder entender los de los demás.

Sin embargo, si ya tienes una base de ser altamente empático, puedes tratar de usar esa empatía para ayudarte realmente a entender a otras personas también. Si puedes ver lo que el cuerpo de otra persona, el lenguaje está diciendo.

En última instancia, tu autoconciencia y tu capacidad de empatía están mucho más relacionadas de lo que podrías haber pensado, y cuanto más empatía tengas, más probable será que te propongas regular lo que estás diciendo. Esa regulación de la comprensión de lo que sucede es lo que te ayudará con el desarrollo de la autoconciencia. Si sabes que tus acciones están molestando a otras personas, por ejemplo, estás actuando de una manera que es claramente inapropiada a los ojos de otras personas. Esto significa que los demás están totalmente descontentos con la forma en que te presentas, y tendrás que averiguar por qué.

Tu empatía te permite entonces empezar a averiguar por qué eran infelices. ¿Qué hiciste que lo provocó? Si ves que, en particular, la gente parece estar molesta con tu insistencia en hacer algo de una manera determinada, podrías asumir que tu deseo de completar lo que fuera es el problema. Tal vez hayas dado la impresión de ser prepotente.

Ahora, eres capaz de reconocer que la gente se molestó contigo, y luego averiguar exactamente por qué. Cuando eres consciente de lo que haces y de cómo afecta a los que te rodean, es mucho más probable que seas prudente en el futuro. Entonces serás más consciente de ti mismo.

En efecto, la autoconciencia está regulada por la empatía, lo que hace que ambas sean muy poderosas cuando se utilizan conjuntamente.

La Empatía para Fomentar la Autoestima

Al igual que la empatía y el autoconocimiento están estrechamente relacionados, también hay que ser capaz de reconocer el hecho de que la empatía y la autoestima comparten un vínculo similar. La autoestima es fundamental para saber cómo nos vemos a nosotros mismos. Tu propia autoestima es, en gran medida, la forma en que te ves a ti mismo en el mundo. ¿Estás contento con lo que eres, o sientes que algo de tu personalidad es inherentemente defectuoso? ¿Sientes que tu capacidad para ayudar a otras personas está tan increíblemente atrofiada que no eres especialmente valioso, o crees que eres una buena persona?

Piensa por un momento en la autoestima y en lo que pueden significar estas palabras. Literalmente, estás creando una estimación de ti mismo. Estás definiendo efectivamente tu valor, tal y como lo ves a tus propios ojos. Si tienes una autoestima alta, o una autoestima sana, te ves a ti mismo de forma bastante positiva. La autoestima de algunas personas puede ser demasiado alta, como la de los narcisistas, pero con moderación, la autoestima es fundamental para tener éxito en el mundo que te rodea. Si tienes una autoestima sana, tienes tus propios límites y fronteras para ti mismo. Eres capaz de decir que te respetas a ti mismo y de poner un límite a ese respeto. Puedes saber lo que piensas de ti mismo mirando esa línea.

La baja autoestima, sin embargo, implica que la imagen que tienes de ti mismo es bastante negativa. Sientes que la imagen que presentas es problemática o defectuosa, o sientes que la persona que eres es inherentemente negativa. Cuando tienes una baja autoestima, no confías en ti mismo. No crees que la persona que eres sea digna de respeto o amor, o incluso puedes sentir que eres una pérdida de espacio y tiempo en el mundo.

La autoestima es uno de esos rasgos que se desea tener con moderación para estar sano, y la empatía puede ayudar a conseguir exactamente eso. Considera, por un momento, el efecto de la empatía mutua.
Por ejemplo, imagina que tú y tu amigo sois capaces de empatizar el uno con el otro. Sois capaces de respetaros mutuamente y mostraros lo mucho que os importa el otro. Puedes asegurarte de que eres capaz de mostrar a la otra persona tu propia valoración de su propio valor. La valoras y eres capaz

de demostrarlo relacionándote con sus sentimientos. Cuanto más empatizas con alguien, más valoras lo que es, lo que le gusta y cómo lo ves.

Ahora bien, si acabas de empatizar con tu amigo, ¿cómo crees que eso le hizo sentir?
La respuesta es que probablemente se sintió muy bien: le justificó que reconocieras su posición y sus propios sentimientos, y eso fue algo que realmente apreció. Le demostraste efectivamente que te importaba y, en respuesta, se sintió más feliz de lo que había estado en mucho tiempo.

Ahora, considera que la empatía es mutua: él empatizó contigo cuando hablabas del problema con el narcisista del que has escapado recientemente. Tú también te sientes validado y apoyado.

Cuando sientes que la gente te valida y te apoya, sientes que los demás escuchan quién eres y se preocupan realmente por lo que dices. Esto significa que eres capaz de ver que otras personas, de hecho, te reconocen a ti, a tus sentimientos y a tus gustos y disgustos. Estás viendo que, a diferencia de lo que te dijo el narcisista, sí tienes un valor inherente. El narcisista puede haber dañado tu autoestima al negarse a reconocer tus valores y emociones, pero puedes empezar a sanar de ello. Puedes recurrir a la empatía de los demás para empezar a curar esas heridas.

La empatía te recuerda que otros en el mundo, de hecho, se preocupan por ti. Se preocupan por lo que piensas del mundo. Les importa cómo te sientes y si puedes afirmar que todas tus necesidades están cubiertas. Quieren asegurarse de que eres capaz de cuidar de ti mismo, y ellos pueden ayudarte.

Si incluso extraños que no conoces pueden empatizar contigo, ¿qué te dice eso? Te dice que tu autoestima debería mejorar. Te dice que los intentos de tu ex narcisista de menospreciarte y abatirte eran poco más que herramientas para mantenerte fácilmente sometida, y sin el narcisista presente, deberías estar dispuesta a reconocerlo.

Esto significa entonces que sin el narcisista para seguir trayendo hacia abajo usted debe ser capaz de comenzar a sanar más y más. Puedes asegurarte de

que realmente estás empezando a sentirte mejor, y reconociendo que tienes un valor inherente que otras personas ven. La empatía te recordará que debes sanar ese valor inherente. Ayudará a que esa dañada y marchita autoestima empiece a florecer y a rebrotar, alimentada por el amor y la empatía de otras personas. Si otras personas pueden ver tu valor sin conocerte, entonces debes tenerlo.

Capítulo 12: Protegerse contra Futuros Abusos

Finalmente, lo has conseguido: este es el último capítulo del libro. Enhorabuena por tu viaje, y buena suerte al empezar a entrar en el capítulo dedicado a superarte a ti mismo. Aunque no es de ninguna manera tu culpa que hayas sido abusado y manipulado, puedes estar preguntándote qué puedes hacer en el futuro para evitar encontrarte de nuevo como víctima. La respuesta es que no hay una manera verdadera de no volver a ser víctima de una relación abusiva, a menos que simplemente no te metas nunca en una relación. Sin embargo, esa es una manera increíblemente insana de vivir la vida. Las personas anhelan la cercanía y la intimidad de sus relaciones, y tú mereces reconocer esa necesidad, aunque sea difícil hacerlo.

Si bien no puedes crear exactamente una protección infalible contra el abuso, lo que puedes hacer es asegurarte de que has elegido una forma de blindarte. Puedes blindarte para convertirte en alguien que sea un blanco menos atractivo para el abuso emocional y narcisista. Piensa por un momento en el blanco favorito del narcisista: ¿cuántos de esos rasgos tienes tú? Si tuviera que adivinar, diría que en realidad tenías varios, y eso está bien. Sin embargo, tendrás que asegurarte de mejorar activamente para seguir estando tan protegido como puedas. Si te falta confianza en ti mismo, aprender a tenerla es el siguiente paso natural. Si cree que el problema es algo inherente a usted, puede beneficiarse de la terapia. Puedes decidir desarrollar tu propia inteligencia emocional en un intento de protegerte mejor en el futuro, o puedes crear afirmaciones que te ayuden a aumentar la autoestima y la autovaloración.

Independientemente de lo que elija hacer, podrá reconocer que se está mejorando de alguna manera para ayudarse a sí mismo a permanecer seguro en el futuro.

Al leer este capítulo, no sientas que estás limitado a lo que se discute. Si quieres aumentar la confianza, pero tienes un método diferente que te gustaría utilizar, hazlo. Confía en ti mismo y en tu propio juicio. Después de todo, ahora eres una persona libre y puedes elegir lo que vas a hacer y

dónde lo vas a hacer. No necesitas el permiso de un libro para asegurarte de que puedes conseguir la acumulación y la protección que deseas.

Construir la Confianza

Empecemos por definir la confianza una vez más: es la capacidad de sentir que puedes confiar en ti mismo. Si tienes confianza, sientes que eres digno de confianza y que te protegerás de alguna manera. Si tienes confianza, te asegurarás de que eres capaz de confiar en tu propio juicio, lo que te permitirá resistir el impulso de caer en cualquier intento futuro de gaslighting.

Recuerda que la razón por la que probablemente fuiste tan susceptible a muchas de las tácticas de abuso fue la falta de confianza. Esa confianza es quizás tu mayor escudo que te protegerá de un manipulador emocional. Debido a que la confianza significará que confías en ti mismo, en tus pensamientos y en tus percepciones de forma inherente, eliminas el poder de poder convencerte de que estás equivocado. El narcisista necesita a

alguien que no sea particularmente confiado específicamente porque mantener a alguien que no es particularmente confiado es mantener a alguien que es muy fácilmente manipulado y controlado. Esto significa que los mejores objetivos son aquellos que no tienen la confianza en sí mismos y se respetan a sí mismos para dejar cualquier tipo de situación abusiva.

Cuando quieras desarrollar tu propia confianza, vas a estar enseñándote a ti mismo a confiar en tu juicio. Esto significa que harás varios pequeños ejercicios de confianza para asegurarte de que realmente eres capaz de permanecer seguro. Afortunadamente, la confianza no es algo fijo: es una habilidad que puedes desarrollar con el tiempo a través de la práctica. Será cuestión de encontrar aspectos de la vida que te ayuden a tener confianza.

¿Te gusta el deporte? Tal vez te apuntes a una clase de artes marciales dirigida a los supervivientes de abusos domésticos para ayudar a fomentar la confianza en sí mismos. ¿Te gustan los videojuegos? Elige uno nuevo y hazlo bien. Hagas lo que hagas, lo importante es que elijas algo a lo que dedicarte, te permitas seguirlo y luego te asegures de reconocer que hiciste lo que te propusiste.

Con el tiempo, verás que tu confianza aumentará. Puede que descubras que las interacciones sociales con la gente son más fáciles porque no te sientes tan avergonzado de ti mismo. Puede que te vaya mejor en las entrevistas de trabajo porque te sientes mejor con lo que eres, o que tienes más valor que antes. Sea cual sea la técnica que vayas a utilizar, asegúrate de mantenerla y de seguir reconociéndote a ti mismo y a tus capacidades a lo largo del tiempo. Todo lo que tienes que hacer es asegurarte de que eres capaz de ser la persona que estás tratando de ser. Poner ese esfuerzo y luchar activamente por ser el mejor te ayudará a ver los mejores resultados.

Terapia Cognitivo-Conductual

Si el manipulador o el narcisista te victimizaron con facilidad, puede valer la pena que pases algún tiempo en terapia cognitivo-conductual. En particular, esta terapia es bastante hábil para asegurarse de que usted es capaz de protegerse a sí mismo. Podrás aprender varias habilidades que podrán ayudarte a tener el éxito que deseas.

En concreto, la TCC se centra en enseñarle a ser capaz de enfrentarse a cualquier problema que se le presente. ¿Su autoestima es baja? Con la TCC, puedes aprender a identificar por qué tu autoestima es baja en primer lugar y luego averiguar cómo empezar a reestructurar esos pensamientos en algo que sea más productivo, beneficioso para todos y capaz de ayudarte a ser más feliz. La TCC consiste en la reestructuración cognitiva, en averiguar cómo identificar los pensamientos que nos plantean los mayores problemas y en ser capaces de corregirlos para asegurarnos de que somos mejores en general.
Piensa por un momento en la diferencia entre la TCC y una terapia tradicional: una psicoterapia tradicional se va a centrar en que seas capaz de hablar de tus problemas. Puede que te ayude a resolver ese problema que te ha estado volviendo loco, pero ¿realmente va a conseguir que seas totalmente capaz de resolver los problemas por ti mismo? No, no lo hará.

La TCC trata de enseñar todo tipo de mecanismos de afrontamiento que pueden utilizarse para ayudar a mejorar. Tendrá técnicas para vencer las fobias y para aprender a cambiar sus pensamientos. Aprenderás a lidiar con el estrés y a hacerte una persona mucho más fuerte. Podrá hacerlo todo, gracias a que podrá aprender habilidades que son lo suficientemente vagas como para ser utilizadas en casi cualquier entorno.

Esa es la magia de la TCC y la razón por la que es tan eficaz: se basa en herramientas. Todo lo que vas a hacer es descubrir cómo utilizar las herramientas que te ayudarán a superar el proceso de afrontar el estrés, y eso es poderoso. Piensa en la expresión de poder enseñar a un hombre a pescar y alimentarlo durante toda su vida. La TCC te está enseñando efectivamente a pescar, y podrás reutilizarlas una y otra vez. Mientras estés dispuesto a seguir utilizando esas técnicas, verás que eres capaz de seguir viendo los efectos una y otra vez.

Ten en cuenta que no hay que avergonzarse ni hacer daño en la terapia. Nunca se le debe hacer sentir que es menos capaz porque haya obtenido ayuda para afrontar sus problemas. De hecho, estar dispuesto a admitir que necesitas ayuda es mucho más admirable que negarse a ir nunca. Si has

estado dispuesto a esforzarte con tus propias habilidades, aprendiendo a afrontar tus propios problemas, te mereces ese reconocimiento.

Y lo que es mejor, hacerlo te ayudará a protegerte del narcisista de una vez por todas. Podrás parchear todos esos rasgos de los que goza ese narcisista, para no ser tan susceptible. Podrás decirte a ti mismo que puedes desarrollar tu autoestima. Podrás descubrir tu problema de codependencia. Podrás averiguar exactamente por qué estabas tan dispuesto a soportar todo ese abuso durante tanto tiempo y cómo puedes finalmente superarlo. Aprenderás a descubrir la mejor manera de aumentar tu autoestima y confianza en ti mismo, así como a utilizar tu empatía de forma eficaz, todo ello con la ayuda de esta terapia que, de otro modo, habrías decidido evitar por miedo al estigma.

Inteligencia Emocional

Otro conjunto de habilidades que puede ser beneficioso para protegerse también es aprender a ser emocionalmente inteligente. La inteligencia emocional se define como la capacidad de comprender e identificar tus propias emociones, así como de regularlas. Con este conjunto de habilidades también podrás identificar y regular los sentimientos de otras personas.

En particular, los que utilizan la inteligencia emocional reconocen que hay cuatro conjuntos de habilidades distintos que la componen: Está el conjunto de habilidades de autoconciencia, el conjunto de habilidades de autorregulación, el conjunto de habilidades de conciencia social y el conjunto de habilidades de gestión de las relaciones. Cada una de ellas es útil a su manera, pero cuando las cuatro se combinan, se pueden crear líderes capacitados que sean empáticos, persuasivos, agradables y seguros de sí mismos.

La autoconciencia en la inteligencia emocional se centra en cómo entender sus propias emociones y habilidades. Observará efectivamente cómo se comporta y siente. También se centrará en la precisión con la que puede identificar sus puntos fuertes y débiles. Tienes que ser capaz de entender tus puntos débiles y fuertes si esperas mejorar y asegurarte de que sabes de lo

que eres capaz. Cuando sabes de lo que eres capaz, puedes hacer sólo los compromisos que sabes que puedes hacer, y si sabes dónde tienes dificultades, puedes pedir ayuda sin preocuparte de cómo vas a fracasar si intentas seguir trabajando con tus debilidades.

La autorregulación se centra en tu capacidad para controlarte. Comprenderás cómo evitar responder a esos impulsos emocionales que sientes y que te empujan a comportamientos que de otro modo serían problemáticos, como por ejemplo, hacer un esfuerzo para evitar gritar, a pesar de tener unas ganas increíbles de hacerlo. Cuando puedes autorregularte, evitas herir a otras personas por descuido.

La conciencia social se refiere a la capacidad de empatizar con otras personas y comprender sus emociones. Cuando eres capaz de empatizar con otras personas, puedes entender directamente lo que sienten y piensan, lo que proporciona una valiosa visión de las necesidades y motivaciones. Con tu capacidad de empatía en la inteligencia emocional, eres capaz de empezar a averiguar cómo regular los comportamientos de los demás también.

Cuando aprendes a regular también los comportamientos de los demás, estás aprendiendo la habilidad de la gestión de las relaciones. Estás aprendiendo a determinar con precisión de qué son capaces las personas, a ver cómo interactúan con otras personas y a averiguar cómo son capaces de beneficiar mejor a todos los implicados. Efectivamente, entonces, eres capaz de empezar a influir en los comportamientos de los demás con facilidad también. Lo haces observando cómo tus propios comportamientos influyen en los estados emocionales de los demás para averiguar el mejor enfoque.

Desarrollar la inteligencia emocional no tiene por qué ser difícil; lo único que hace falta es un poco de paciencia y estar dispuesto a leer libros, como éste. Si cree que podría beneficiarse de la inteligencia emocional, es una técnica muy recomendable y se aleja de la comprensión del abuso y de las razones que lo motivan.

Afirmaciones

Finalmente, la última técnica que se le dará para ayudarse a sí mismo es cómo crear una afirmación. Esta es una técnica increíblemente común que se puede utilizar para ayudarle a cambiar su mentalidad poco a poco. Cuando se utiliza una afirmación, usted será capaz de asegurarse de que usted puede decir a ti mismo algo corto que le recuerda a cambiar la forma en que usted está pensando en ese momento. Comúnmente utilizado para combatir los pensamientos negativos, usted puede encontrar esto particularmente útil si el narcisista ha hecho realmente un número en su autoestima.

Para crear una afirmación, simplemente debes seguir tres reglas específicas: Debe ser positiva, debe ser personal y debe ser en tiempo presente. Repasemos por qué cada uno de estos puntos es importante:

Cuando haces una afirmación positiva, te aseguras de que te mantiene en la mentalidad correcta. Después de tanto tiempo siendo hablado en negativo por el narcisista, es hora de romper de una vez por todas. Esto significa que tendrás que averiguar cuál es la mejor manera de redactar lo que deseas en positivo. Por ejemplo, si quieres no ser tan negativo, puedes escribir tu afirmación para centrarte en el pensamiento positivo.

Cuando haces una afirmación personal, te aseguras de que es algo sobre lo que tienes control. Puedes controlarte a ti mismo, así que debes asegurarte de que tu afirmación está dirigida a ti mismo. Cuando lo está, puede asegurarse de que es algo que puede regular con suficiente eficacia. Por ejemplo, puedes decirte a ti mismo que vas a tener pensamientos positivos, pero no puedes decirte a ti mismo que harás que el narcisista piense positivamente. Precisamente por eso tu afirmación tiene que ser personal, para que puedas regularla.

Por último, cuando te aseguras de que tu afirmación es en tiempo presente, estás afirmando que es verdadera en ese momento. Si estuviera redactada en tiempo futuro, podría decirse que no empezaría a trabajar en ella hasta algún momento en el futuro, lo que significaría que no es realmente cierta en ese momento, y del mismo modo, si estuviera orientada en tiempo

pasado, podría negar que fuera realmente cierta en ese momento. Por esa razón, debe ser en tiempo presente.

Así que ahora tienes tres requisitos: debe ser personal, positiva y en tiempo presente. Para determinar su afirmación, piense primero en lo que quiere. Si quieres sentirte más seguro de ti mismo, por ejemplo, puedes configurarlo de manera que te repitas a ti mismo notas de positividad. Te dices a ti mismo que eres lo suficientemente bueno tal y como eres con una afirmación como: "Estoy contento con lo que soy hoy". Fíjate en que es en tiempo presente, es positivo y es personal. Esto significa que es eficaz.

A partir de ahí, la afirmación se utiliza cada vez que sientas que necesitas un pequeño empujón extra hacia la mentalidad positiva que estás tratando de mantener. Si estás tratando de mantener esa positividad, puedes asegurarte de que se repita cada vez que empieces a dudar de ti mismo. Cada vez que sientas que estás menos emocionado contigo mismo, recuérdate que estás contento con el tú que eres ese día.

Además, las afirmaciones son especialmente eficaces cuando se utilizan de forma habitual mientras se hace otra cosa habitual. Tal vez repita su afirmación cada vez que se abroche el cinturón de seguridad en el coche o cada vez que se pare a beber agua a lo largo del día. Al repetir tu afirmación a lo largo del día, haces más probable que finalmente la interiorices y la creas con el tiempo. Al igual que el narcisista fue capaz de introducir pensamientos negativos en tu propia mente con la repetición, tú también puedes crear tus propios pensamientos positivos con tu propia repetición.

Conclusión

Gracias por haber llegado al final de **Recuperación del Abuso Emocional y Narcisista**.

Este libro fue diseñado para darle un retrato completo de quiénes son los abusadores emocionales y los narcisistas como personas, comprendiendo exactamente lo crueles e insidiosos que pueden ser, así como la forma de recuperarse usted mismo.

Al leer este libro, se te ha recordado en varias ocasiones que el abuso nunca es culpa tuya. Cuando se abusa de ti, otra persona ha tomado la decisión de hacerte daño, y eso no se refleja en lo que eres como persona. Debes recordar esto: no puedes ser responsable del hecho de que otra persona haya abusado de ti. Sin embargo, puedes elegir cómo manejar ese abuso.

Dentro de este libro, se le mostró exactamente cómo debe tratar el abuso que ha enfrentado si ha pasado su vida con un narcisista. Se le guió a través de cómo identificar si usted ha sido abusado en el pasado, cómo identificar el abusador, y cómo comenzar a sanar. Se le guió a través de los tipos de abuso que son comunes con los narcisistas, así como la forma de defenderse.

En última instancia, al terminar este libro, es con la mayor esperanza de que usted ha encontrado este libro para ser beneficioso e informativo. Se hizo todo lo posible para asegurarse de que no sólo contenía un montón de información acerca de la comprensión del narcisista y el abusador, sino también la forma de combatir que el abuso de una manera que es procesable. Al leer este libro, deberías haber encontrado al menos algunas técnicas que te ayuden.

A partir de aquí, lo mejor es seguir trabajando en ti mismo. Si has estado atrapado en una relación narcisista, tómate el tiempo necesario para sanar y trabajar en quién eres. Construye esa autoestima y confianza en ti mismo poco a poco. Aprende a combatir el abuso y la manipulación, más concretamente. Puedes decidir que quieres dedicar tiempo a ser más

inteligente emocionalmente para ayudarte a construir esa confianza y empatía, y eso sería un punto de partida fantástico. La terapia cognitivo-conductual sería otro lugar estelar para ir desde aquí.

No obstante, al terminar este libro, acepta mi más sincero agradecimiento por estar dispuesto a emprender este viaje. Recuerda que no te mereces que te maltraten, ni deberías tolerar el maltrato que has sufrido en el pasado. Te mereces que te traten con amor y paciencia y encontrar a alguien que ame a la persona que eres. Si puedes encontrar a esa persona, descubrirás que la vida es mucho mejor.

Recuerda las señales que se dieron para el narcisista y el abuso narcisista mientras continúas en tu viaje, y finalmente, si has encontrado que el libro proporcionado te ha ayudado de alguna manera realmente significativa, ya sea a través de la visión proporcionada, en las herramientas dadas a ti, o en la comprensión del narcisista, por favor siéntete libre de pasar a Amazon y dejar una revisión con tu opinión honesta. Los comentarios de los lectores son siempre muy apreciados y alentados. Sus comentarios ayudarán a que el próximo libro sea aún mejor.

Gracias y buena suerte una vez más: ¡puedes hacerlo!